

160707

T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRK EXİMBANK
VE
İHRACATIN DESTEKLENMESİNDEKİ ROLÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ÖZGE VAROÇLU

ANABİLİM DALI: İKTİSAT
PROGRAMI : İKTİSADİ GELİŞME VE
ULUSLARARASI İKTİSAT

DANIŞMAN: PROF. DR. MEHMET DUMAN

KOCAELİ, 2005

**T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

TÜRK EXİMBANK VE İHRACATIN DESTEKLENMESİNDEKİ ROLÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tezi Hazırlayan: ÖZGE VAROÇLU

Tezin Kabul Edildiği Enstitü Kurulu Tarihi ve No: 09/11/2005-2005/22

Prof. Dr. Mehmet DUMAN



Prof. Dr. Neşe ERİM



**Doç. Dr. Yusuf
BAYRAKTUTAN**



KOCAELİ, 2005

SUNUŞ

Finansman ihracatta en önemli faktörlerden biridir. Finansman sağlamak, sağlanan kaynakları güvenli bir biçimde kullanarak ihracatı gerçekleştirmek ve ihraç edilen mal bedeli dövizleri yurda getirmek, hem ihracatçı hem de ülke açısından son derece önemlidir. Çalışmamda esas itibarıyla ihracatın finansmanına kredi, sigorta ve garanti yöntemleriyle destek sağlayan Türk Eximbank'ı açıklamaktayım.

Öncelikle çalışmamın tüm aşamalarında yardımlarını esirgemeyen değerli danışman hocam Prof. Dr. Mehmet Duman'a teşekkür ederim. Ayrıca yararlı görüşlerde ve eleştirilerde bulunan sevgili hocalarım Doç. Dr. Yusuf Bayraktutan'a ve Prof. Dr. Neşe Erim'e teşekkürlerimi sunarım. İstedğim bilgilere ulaşmamda çok yardımlarını gördüğüm, Eximbank Ankara Enformasyon Müdürlüğü Uzman-Kütüphaneci Mehmet Ali Akın'a ve Eximbank İstanbul şubesinde çalışan Gözde Emiroğlu'na da teşekkürler. Burada meslektaşım ve abim SMMM. İsmail Birtük'e teşekkür etmeyi borç bilirim. Son teşekkürüm ise her seferinde desteklerine başvurduğum babam Salih ve kardeşim Sercan'adır. Annem Güler'e benim için birçok sıkıntıya göğüs gerdiği için özellikle teşekkür ederim. Çalışmadaki hataların sorumluluğu bana aittir.

Kocaeli, Ekim 2005

Özge VAROÇLU

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ.....	1
------------	---

BİRİNCİ BÖLÜM (İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK)

1.İHRACATIN FİNANSMANI.....	3
1.1. Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı.....	4
1.1.1. Sevkiyat Öncesi Finansman.....	4
1.1.1.1. Banka Kredileri.....	5
1.1.1.2. Peşin Ödemeye İmkan Veren Akreditif.....	5
1.1.2. Sevkiyat Sonrası Finansman.....	6
1.1.2.1. Akreditif Kredisi.....	6
1.1.2.2. İştira ve İskonto Krediler.....	6
1.1.2.3. Vesaik Mukabili Avans.....	6
1.1.2.4. Alıkonulan Para Karşılığı Avans.....	7
1.1.2.5. Factoring Yoluyla Finansman.....	7
1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı.....	8
1.2.1. Sevkiyat Öncesi Finansman.....	9
1.2.2. Sevkiyat Sonrası Finansman.....	9
1.2.2.1. Satıcı Kredileri.....	9
1.2.2.2. Alıcı Kredileri.....	10
1.2.2.2.1. Çerçeve Kredisi.....	11
1.2.2.2.2. Yeniden Borç Verme.....	11
1.2.2.3. Forfaiting Yoluyla Finansman.....	12
2.İHRACAT FİNANSMANININ KURUMSAL YAPISI.....	14
2.1. T.C. Merkez Bankası.....	16
2.2. Kalkınma Bankaları.....	16
2.2.1. Kamu Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları.....	16
2.2.1.1. Türkiye Kalkınma Bankası.....	16
2.2.1.2. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank).....	17
2.2.1.3. İller Bankası.....	17

2.2.2. Özel Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları.....	17
2.2.2.1. Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası.....	17
2.2.2.2. Türk Merchant Bank.....	18
2.3. Ticari Bankalar.....	18
2.4. Diğer Yardımcı Kuruluşlar.....	18
3. İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANKLARIN ROLÜ.....	19
3.1. Dünyada Eximbankların Ortaya Çıkışı.....	20
3.2. Eximbanklardan Seçilmiş Örnekler.....	21
3.2.1. Amerikan Eximbank.....	21
3.2.2. Hindistan Eximbank.....	23
3.2.4. Japon Eximbank.....	26
3.3. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Eximbanklar.....	29

İKİNCİ BÖLÜM (TÜRK EXİM BANK)

1. TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI.....	31
2. TÜRKİYE'DE EXİMBANKIN KURULUŞU.....	32
2.1. Türk Eximbank'ın Amaçları.....	33
2.2. Türk Eximbank'ın Çalışma Alanı.....	33
3. TÜRK EXİMBANKIN KAYNAKLARI.....	35
3.1. Öz Kaynakları.....	35
3.2. Yabancı Kaynaklar.....	37
4. TÜRK EXİMBANKIN KREDİ PROGRAMLARI.....	38
4.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri.....	39
4.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri.....	45
4.1.1.1. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi.....	44
4.1.1.1.1. Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi.....	47
4.1.1.1.2. Sevk Öncesi KÖY İhracat Kredisi.....	48
4.1.1.2. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi.....	49
4.1.2. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri.....	50
4.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri.....	52
4.1.4. Kobi İhracata Hazırlık Kredileri.....	54

4.2. Özellikli Krediler.....	54
4.2.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi.....	55
4.2.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı.....	56
4.2.3. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi.....	58
4.2.4. Özellikli İhracat Kredisi.....	59
4.2.5. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı.....	60
4.2.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Prog.....	61
4.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler.....	62
4.3.1. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi.....	62
4.3.2. Turizm Pazarlama Kredisi.....	63
4.3.3. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi.....	64
4.4. İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler.....	65
4.4.1. İhracat Finansmanı Programı.....	65
4.4.1.1. Türk Eximbank'ın Aracılık İşlemleri.....	65
4.4.1.2. Limit Kapsamındaki İşlemler.....	66
4.4.2. İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredileri.....	67
5.TÜRK EXİMBANK ÜLKE KREDİ ve GARANTİ PROGRAMI.....	68
6.TÜRK EXİMBANK SİGORTA PROGRAMLARI.....	74
6.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası.....	75
6.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı.....	81
7.TÜRK EXİMBANK ENFORMASYON FAALİYETLERİ.....	83
7.1. Yurtdışı Enformasyon.....	83
7.2. Alıcı Firma (İthalatçı) Enformasyonu.....	84
8.TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARININ AB ve DTÖ'NE UYGUNLUĞU...	85
9.TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARININ İHRACATA KATKISI.....	87
SONUÇ.....	89
YARARLANILAN YAYINLAR.....	91

ÖZET

İhracatın finansmanı, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatın vadeli satışlarının desteklenmesidir. Ülkemizde de ihracatın desteklenmesi görevi 1987 yılında kurulan Türk Eximbank tarafından yürütülmektedir.

Türk Eximbank, ihracatı destekleme işlevini, kredi, sigorta ve garanti programlarıyla sürdürmektedir. Bir yandan kısa vadeli kredi programları ile bankacılık sistemine ihracatın desteklenmesi amacıyla yönelik olarak kaynak aktarırken, diğer yandan bankacılık sisteminin elinde bulunan fonları ihracatın finansmanında kullanmaktadır. Türk Eximbank, kurulduğu günden bu yana, ihracatın kısa vadeli finansmanını ticari bankacılık sektörüne bırakarak, gelişmiş ülkelerdeki ihracat finansman kurumları gibi orta ve uzun vadeli ihracat kredi ve sigorta programlarına yönelmeyi hedeflemektedir.

Çalışmada ihracatın finansmanı teorik olarak ele alındıktan sonra ihracatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitleri destekleyen Türk Eximbank'ın, uyguladığı kredi, garanti ve sigorta programları anlatılarak, bu programların ihracata katkısı üzerinde durulmuştur.

ABSTRACT

The finance of export refers to the provision of convenient payment for the exporter through methods of credit, insurance and guaranty thus supporting export sales on the installment basis. In Turkey this responsibility has been taken by Turk Eximbank since 1987.

Turk Eximbank has fulfilled the function of supporting export by means of its credit, insurance and guaranty programs. Not only does it transfer financial resources to the banking sector through short term credit schemes with a view to support export, it also utilizes export funds available for the banking sector. Leaving short term export finances to the commercial banking sector, Turk Eximbank, since its establishment, has aimed to advance in the direction of mid and long term export credit and insurance programs similar to those of export finance companies in developed countries.

Following a theoretical treatment of the finances of export, this study focuses on the Turk Eximbank contribution to export as it supports contractors operating on a local and international basis through its credit, insurance and guaranty programs.

KISALTMALAR

ASEI	: Export Finance and Insurance Corporation
CGIC	: Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa
DESİYAB	: Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası
DYB	: Devlet Yatırım Bankası
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DTSSŞ	: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
EBRD	: İmar ve Kalkınma Bankası
ECGC	: Export Credit Guarantee Corporation of India
ECGD	: Export Credits Guarantee Department
EKN	: Exportkreditnamnden
ERG	: Export Risk Guarantee Agency
FCIA	: Foreign Credit Insurance Association
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
HERMES	: Hermes Kreditversicherungs Aktiengesell
IDA	: Uluslararası Kalkınma Birliği
IFC	: Uluslararası Finans Kurumu
İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
İKB	: İslam Kalkınma Bankası
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
KOBİ-TL	: KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi
KOBİ-DVZ	: KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayileri Geliştirme Başkanlığı
KÖY	: Kalkınmada Öncelikli Yöreler
OND	: Office National du Dueroire
SÖİK	: Sevk Öncesi İhracat Kredileri
SÖİK-TL	: Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi
SÖİK-DVZ	: Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
SDTŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
Türk Eximbank	: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.
TÜRSAB	: Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
TMSF	: Mevduat Sigorta Fonu

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Türk Eximbank Sermaye Bilgileri.....	36
Tablo 2: Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Gelişimi.....	41
Tablo 3: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımının Gelişimi.....	43
Tablo 4: Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımının Gelişimi.....	44
Tablo 5: Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredilerinin Gelişimi.....	46
Tablo 6: Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredilerinin Gelişimi.....	47
Tablo 7: Sevk Öncesi KÖY İhracat Kredilerinin Gelişimi.....	48
Tablo 8: Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredilerinin Gelişimi.....	49
Tablo 9: DTŞ Kısa Vadeli TL İhracat Kredisi'nin Gelişimi.....	51
Tablo 10: DTŞ Kısa Vadeli Döviz Kredisi'nin Gelişimi.....	52
Tablo 11: Sevk Öncesi Reeskont Kredilerinin Gelişimi.....	55
Tablo 12: Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Gelişimi.....	57
Tablo 13: Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ve Yararlanan Firma Sayısı.....	58
Tablo 14: Özellikli İhracat Kredisi ve Yararlanan Firma Sayısı.....	59
Tablo 15: Turizm Pazarlama Kredisinin Gelişimi.....	63
Tablo 16: Ülke Kredi ve Garanti Programları.....	72
Tablo 17: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarları.....	77
Tablo 18: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımının Gelişimi.....	79
Tablo 19: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımının Gelişimi.....	80
Tablo 20: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarları.....	82
Tablo 21: İhracata Türk Eximbank Destekleri.....	86

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Satıcı Kredisinde Kredi İlişkisi.....	9
Şekil 2: Alıcı Kredisinde Kredi İlişkisi.....	10
Şekil 3: İhracatın Finansmanının Kurumsal Yapısı.....	15



GİRİŞ

Günümüzde uluslararası ticarete vadeli satışların yaygınlık kazanması özellikle gelişmekte olan ülkelerde dış ticaretin finansmanı kavramını ağırlıklı olarak ihracat finansmanına yöneltmiştir. İhracatın finansmanı gerek mali piyasaların gerekse reel sektörün yapısal sorunları nedeniyle, ihracatçıların karşılaştıkları en büyük sorunlardan biri olarak önem arz etmektedir.

İhracat finansmanına katılan kurumlar, ulusal düzeyde, hükümet, merkez bankası, ticari bankalar, ihracat bankaları ve ihracat kredi sigortası kuruluşlarıdır. Ticari bankalar ihracatı finanse eden kuruluşlar olmakla beraber, bunların asli görevlerinin iç ticareti finanse etmek olduğu ve ihracatın finansmanı da başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için, bu işi üstlenecek uzmanlaşmış ihracat-ithalat bankaları, yaygın olarak kullanılan bir adlandırma ile 'Eximbanklar' kurulmuştur.

Gelişmiş ülkelerde ihracata destek sağlayan kurumların oluşturulması yirminci yüz yıl başlarına kadar gitmektedir. Örneğin Almanya sigorta kuruluşu olan Hermes 1917 yılında, Amerikan Eximbank ise 1934 yılında kurulmuştur. Buna karşılık gelişmekte olan ülkelerde bu tür kuruluşların oluşturulması oldukça yenidir.

Türkiye'de 1980'li yıllarda başlayan dışa açılma çalışmaları sonucu, dış ticaretin Dünya'daki uygulamalar paralelinde desteklenmesi ve finansmanında, gelişmiş ülkelerin yıllardır kullandıkları tekniklerin kullanılması gündeme gelmiş ve 1987 yılında kısaca Türk Eximbank olarak anılan Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.'nin kuruluş yoluna gidilmiştir.

İhracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticaretteki paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılara ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlere ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması ve yurtdışında yapılacak yatırımlar ile

ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi, Türk Eximbank'ın amaçlarıdır.

Banka bu amaçlara ulaşabilmek için ihracat kredileri, kredi garantileri ve kredi sigortası programları uygulamaktadır. Bazı gelişmiş ülkelerde ihracat kredi garanti kuruluşları ve sigorta kuruluşları ayrı ayrı örgütlendikleri halde Türkiye’de bu iki iş aynı kurum otoritesi altında toplanmıştır.

Bu çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde ihracatın finansmanı teorik olarak ele alındıktan sonra dünyada eximbankların tarihsel gelişimi incelenerek, gelişmiş ve gelişmekte olan ülke eximbankları arasında karşılaştırma yapılmıştır.

İkinci bölümde ise Türk Eximbank’ın faaliyetleri geniş bir şekilde incelenmiştir. Kredi kullandırışları, ülke kredi ve garantileri ve ihracat sigorta programları bazında ihracatçılara verilen desteğin yıllar itibariyle gelişimi ortaya konmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK

1. İHRACATIN FİNANSMANI

İhracatın finansmanı, ihracatçının ihracat sürecinin herhangi bir aşamasında gereksindiği fonların sağlanması olarak tanımlanabilir. Daha açık bir deyişle, ihracat finansmanı, ihracatçının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için malları sevk etmeden önce veya sevk ettikten sonra söz konusu olabilecek ihracat işlemleri ile ilgili olarak gereksindiği fonları sağlayabilmesidir. Kısacası bir ihracat katma değeri taşıyan tüm üretim ve pazarlama faaliyetlerinin finansmanı, 'ihracat finansmanı' olarak tanımlanır.¹

Eğer ihracatçının öz kaynakları güçlü ise bu durumda ihracatını kendisi finanse eder. Değilse diğer kaynaklara başvurur. Böylelikle üretim aşamasından başlanarak her aşamada finanse edilen ihracat faaliyeti sayesinde dış pazarlara rekabet gücü yüksek malların sürülmesi olanaklı hale gelir.

Öte yandan ihracat finansmanı ile dış ticaretin finansmanını birbirine karıştırmamak gerekir. Dış ticaret finansmanı denildiğinde, ülkede bulunan ithalatçı ve ihracatçılara sağlanan her türlü finansman kastedilir. Yani işin içine ithalatçılar da girer. İthalatçıların yurt dışına alacakları malların finansmanı dış ticaret finansmanının önemli bir parçasını oluşturur. Ancak bizim gibi dışa açık sanayileşme modeli benimsemiş ülkelerde ihracatın finansmanı dış ticaret politikasının en önemli parçasını oluşturur.²

İhracatın finansmanına yönelik teknikler, ihracatçının ihracat öncesi ve sonrasında ihracat işlemi ile ilgili olarak uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek şekilde mali kaynaklara kavuşmasını sağlamak amacıyla geliştirilmiştir.

¹ Mehmet Tomanbay, **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, 3.b., Ankara: Hatiboğlu Yayınevi, 2001, s. 138.

² Tomanbay, a.g.e., s. 138.

Günümüzde ihracat finansmanında çok çeşitli teknikler kullanılmaktadır. Bu teknikler çeşitli özelliklere ve işlevlere sahiptir. Çok sayıda olan bu finansman tekniklerini, özelliklerine göre çeşitli sınıflara ayırt etmek mümkündür. Buna göre ihracatın finansmanını,

- Finansmanın vadesine göre (kısa, orta ve uzun vadeli),
- İhracatın aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sonrası),
- Finansmanın kaynağına göre (satıcı ve alıcı kredileri) olmak üzere üç ayrı grupta incelemek mümkündür.

Uygulamada temel ayırım genellikle vade esasına göre yapılmaktadır.

1.1. Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

Kısa vadeli finansman, özellikle gelişmekte olan ülkeler için önemlidir. Çünkü, bu ülkeler çoğunlukla döviz darboğazı içinde oldukları için üreticisi buldukları hammaddeleri genellikle kısa vadeli ödeme esasına göre ihraç etmeyi tercih etmektedirler. Kısa vadeli finansman, birçok ülkede 180 güne kadar olan süreyi kapsamaktadır.³ İhracatın kısa vadeli finansmanını, aşağıda, sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası olmak üzere iki aşamada inceleyelim:

1.1.1. Sevkiyat Öncesi Finansman

Sevkiyat öncesi finansmanın süresi, ihracatçı siparişin alınmasını müteakip zaten hazır durumda olan bir ürünü sevk edecek ise 15 ila 30 gün gibi kısa olabilir. Ancak mallar siparişe uygun olarak üretilecekse süre, imalat sürecini de kapsayacağı için uzun olacaktır. Sevkiyat öncesi ihracatçının, malları imal etmek veya malları satın almak ve sevk etmek için kendi öz sermayesi dışında ihtiyaç duyduğu işletme sermayesi olarak niteleyebileceğimiz bu finansman, doğrudan “banka kredileri” ile “peşin ödemeye imkan veren akreditif” şeklinde sağlanmaktadır.⁴

³ Erkut Onursal, 'Dış Ticaretin Finansmanı', **Dış Ticaret Dergisi** (Ekim 1998), s. 4. (<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/distic.htm> 15.03.2005)

⁴ Onursal, a.g.e., s. 4.

1.1.1.1. Banka Kredileri: İhracatçının finansman temini amacıyla bankaya başvurmasıdır. Bunun sabit kredi, cari hesap kredisi ve açık kredi olmak üzere üç usulü vardır. Bu üç usul, her ülkede farklı ağırlıklar ile uygulanmaktadır.

Sabit kredide bankaca verilecek kredi bir defada peşin ödenir veya müşterinin cari hesabına geçirilir. Teminat şahsi olabileceği gibi hisse senedi, tahvil, devlet bonoları, ipotek ve rehin şeklinde de olabilir. Cari hesap kredisinde, müşterinin bazen borçlu bazen alacaklı gözükken hareketli bir cari hesabı vardır ve bu hesap üzerinden belirli bir limit dahilinde müşteri, kredi kolaylıklarından yararlanabilir. Teminat aynen sabit kredideki gibidir. Açık kredi aynen cari hesap kredisi gibi çalışır. Müşteri limit dahilinde kalmak kaydıyla lehine açılan krediyi istediği zaman kullanır ve faizden tasarruf etmiş olur. Genellikle şahsi teminat karşılığı kullanılır.

Firmaların, ihracata yönelik faaliyetlerinin finansmanında banka kredilerine başvurmalarının başlıca nedeni bankaların kredileri ihracatçılara düşük maliyetle vermeleridir. Bankaların ihracatçıların kullanımını için fon temin etmelerinin nedeni ise Merkez Bankasının sağladığı kolaylıklar ve teşviklerden yararlanabilmektir. Gelişmekte olan ülkelerde genellikle tercih edilen ‘sabit kredi’ sistemidir.⁵

1.1.1.2. Peşin Ödemeye İmkan Veren Akreditif: İhracatçının malları sevk etmeden önce mal bedellerini, kısmen veya tamamen alabildiği, dolayısıyla ihracatını finanse ettiği bu ödeme yöntemi, aynı anda bir dış kredi özelliğini taşımaktadır.

Kırmızı şartlı akreditif (red clause credit); malların gönderilmesinden önce lehdara, ihraç edeceği malların satın alınmasında, gerekiyorsa işlenmesinde, ambalajlanmasında, limana gönderilmesinde ve gemi gelinceye kadar depolanmasında kullanılmak üzere, avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasını mümkün kılan akreditiftir. Kırmızı şartlı akreditif bu adı, uygulamasına ilk başladığı tarihlerde peşin ödeme yapılması şartının, akreditif mektubuna, kırmızı mürekkeple yazılmakta olmasından almıştır.⁶

⁵ Onursal, a.g.e., s. 5.

⁶ Vecdi Ünay, **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**, İstanbul: Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş., Yayın No 6, 1989, s.104.

Yeşil şartlı akreditif (green clause credit), kırmızı şartlı akreditif gibi satıcıya peşin ödeme yapılmasına imkan verir. Ancak, yeşil şartlı akreditifte peşin ödeme, malların depolandığını gösteren ve banka adına düzenlenmiş veya bankaya devredilmiş bulunan bir depo makbuzu karşılığında yapılır.⁷

1.1.2. Sevkiyat Sonrası Finansman

Sevkiyat sonrası finansman, ihracatçıların alıcılarına kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman, ihraç mallarının yurtdışına sevk edilmesi ile mal bedellerinin tahsili arasında bir köprü vazifesi görmektedir. Kısa vadeli ihracatın sevkiyat sonrası finansmanın da yaygın olarak kullanılan türler şöyledir:⁸

1.1.2.1. Akreditif Kredisi: Akreditifli ödeme şeklinde, ihracatçı sevk belgelerini bankaya teslim ederek hemen mal bedelini tahsil edebilmektedir. Malların sevk edilmesi, alıcı ülkeye ulaşması ve alıcının mal bedellerini göndermesi aşamalarında geçen süre zarfında alıcının finansal kaybı olmayacaktır.

1.1.2.2. İştirah veya İskonto Kredileri: Vesaik mukabili ödeme şeklinde, ihracat poliçelerinin (görüldüğünde ödemeli ise) bankaca satın alınması “iştirah” veya ihracat poliçelerinin (vadeli ödemeli ise) bankaca iskonto edilerek bakiyenin ihracatçıya ödenmesi şeklinde ihracatçıya sağlanan kredilere “iştirah veya iskonto kredileri” denilmektedir. Bankalar, bu kabil kredileri kullanırken, ihracatçının finansal durumuna veya ithalatçının finansal durumuna göre “ihracat kredi sigortası” desteğine ihtiyaç duyabilirler.

1.1.2.3. Vesaik Mukabili Avans: Bankanın, malları temsil eden vesaik karşılığında ihracatçıya avans vermesi durumudur. Avans miktarı ihraç tutarının bir kısmını veya tamamını karşılayabilir. Bu kabil avans, cari hesap kredisi şeklinde işlediğinden, kullanılan miktara faiz tahakkuk ettirilir.

⁷ Ünay, a.g.e., s.

⁸ Onursal, a.g.e., s. 6.

1.1.2.4. Alınan Para Karşılığı Avans: Yurt dışında yapılan taahhüt işlerinde genellikle sözleşme şartları, ödemelerin belli bir miktarının, üstlenilen işin garanti süresi sonunda yapılacağına dair hüküm ihtiva eder. Böyle bir durumda bankaların, yurtdışında belli bir süre için alınan meblağ karşılığında müteahhit firmalara kısa vadeli avans vermeleri mümkündür.

1.1.2.5. Factoring Yoluyla Finansman: Factoring, iç ve dış ticarete 180 günden daha kısa süreli işlemlerde kullanılmakta olan, alacak hakkının satın alınması işlemidir. Diğer bir ifadeyle factoring, vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğacak alacak hakkını factor adı verilen finansal kuruluşlara temlik etme işlemidir.⁹

Factoring işlemiyle, bir alacak hesabının bu konuda, faaliyette bulunan bir kuruluşa temlik yoluyla, garanti, tahsilat ve finansman hizmetlerinden en az ikisinin bir arada değerlendirildiği bir finansal yöntem kullanılmaktadır. Bir factoring anlaşmasıyla, factor satıcı firmanın yaptığı, kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kaydını tutmak, satışlardan doğan alacakları vadesinde tahsil etmek, tahsil edememesi halinde doğacak kayıpları karşılamak, satıcı firmanın talebi üzerine satış tutarının belli bir yüzdesinde kredi vermek, müşterilerin mali yapıları hakkında bilgi toplamak, piyasa araştırması yapmak gibi fonksiyonları üzerine almaktadır. Factoring işlemi, ihracatçı firma (müşteri), borçlu ve factoring şirketi olmak üzere üç taraftan oluşmaktadır.¹⁰ Müşteri, factoring hizmetini talep eden ve kredili satışlardan doğan alacakların factoring şirketine devreden işletmedir. Factoring Şirketi (factor), müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak, karşılığını nakit olarak alıcıya ödeyen şirket veya bu işlemleri yürüten bankadır. Borçlu ise müşterinin alacaklı olduğu kişi veya işletmedir.

Factoring işlemi, alacak senetlerinin iskonto edilerek alınması, böylece borcun ödenmeme riskinin üstlenilmesi esasına dayanan bir işlem olduğuna göre, factoring şirketi ile müşteri arasındaki tüm alacak ve hakların şirkete devri sözleşmesiyle işlem başlayacaktır.

⁹ İlhan Uludağ ve Erişah Arıcan, **Finansal Hizmetler Ekonomisi (Piyasalar-Kurumlar-Araçlar)**, İstanbul: Beta, 1999, s. 338.

¹⁰ Uludağ ve Arıcan, a.g.e., s. 338.

Factoring şirketi, ihracatçıya, finansman, hizmet ve teminat olmak üzere üç hizmet sunar. Factoring işleminin tüm bu hizmetleri bir paket halinde sunabilmesi, bu işlemin diğer finansman araçları karşısındaki ayrıcalığını oluşturmaktadır. Böylece factoring şirketi, ihracatçının hem finansörü, hem teminat sağlayanı, hem de muhasebecisi olabilmektedir. Bazen de sadece iki fonksiyon birlikte sunulmaktadır. Örneğin, iki fonksiyon (finansman ve teminat) birlikte sunulurken, hizmet fonksiyonu olmayan veya teminat fonksiyonu olmayan factoring hizmetleri de verilebilmektedir. Teminat fonksiyonu bulunmuyor ise gerçek olmayan factoring, finansman fonksiyonu bulunmuyor ise, ön ödemesiz factoring işlemleri adını almaktadır.¹¹

1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

Günümüzde orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı giderek önem kazanmaktadır. Vadeli ihracatta kredi süresi uzadığı için bankalar risklerin tümünü yüklenmek yerine uzmanlaşmış kredi kurumları ile birlikte hareket etmeyi tercih etmektedirler.¹²

Orta ve uzun vadeli ihracat kredilerine süre ve kapsam yönünden bakıldığında,

- i) Orta vadeli ihracat kredilerinin süresinin 5 yıla kadar çıktığı ve kredi konusunun “dayanıklı tüketim malları, makine ve teçhizat v.b” ürünleri kapsadığını,
- ii) Uzun vadeli ihracat kredilerinin sürelerinin ise 5 ile 10 yıla kadar olduğunu ve kredinin konusunun genellikle “sanayi komplekslerinin kurulması, anahtar teslimi projeler v.b.” faaliyetleri kapsadığını görmekteyiz.

Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanını da sevkiyat öncesi ve sonrası finansman olmak üzere iki ayrı grupta toplamak mümkündür.

¹¹ Hilmi Kırloğlu, ‘Modern Finansal Tekniklerde Factoring İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi’, **İktisat, İşletme ve Finans**, Sayı: 128 (Kasım 1996), s. 61.

¹² Onursal, a.g.e, s. 7.

1.2.1. Sevkiyat Öncesi Finansman

Orta ve uzun vadeli ihracatta sevkiyat öncesi finansman ihtiyaçları sözleşmenin özelliğine göre farklılıklar göstermektedir. Yurtdışında üstlenilecek taahhüt işleri sevkiyat öncesi finansmanı gerektirmektedir. Bankalar taahhüt işlerinde genellikle firmaların ihraç edeceği inşaat malzemelerinin tedariki için kredi vermektedirler. Ayrıca, anahtar teslimi proje ile makine-teçhizat ihracatında da ihracatçı, teçhizatın iş yapılan ülkeden temin edilmesi durumunda sevkiyat öncesi finansmana ihtiyaç duyacaktır. Bu tip finansmanına sağlanan orta vadeli krediler ulusal ve uluslararası ticaret bankalarının işbirliği ile gerçekleştirilmektedir.¹³

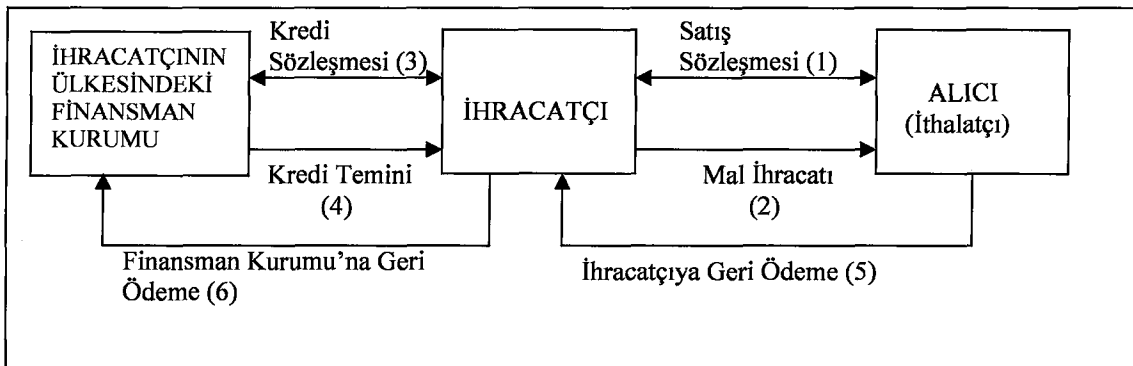
1.2.2. Sevkiyat Sonrası Finansman

Orta ve uzun vadeli ihracatta sevkiyat sonrası finansman satıcı kredileri ve alıcı kredileri olarak sınıflandırılabilir.

1.2.2.1. Satıcı Kredileri

İhracat kredilerinin çoğu “satıcı kredileri” şeklindedir. İhracatçı vadeli satışın söz konusu olduğu durumlarda, sevk sonrasında finansmana ihtiyaç duyar. Satıcı kredisi mekanizması ihracatçının bu finansman gereksinimini sağlamaya yönelik bir finansman türüdür.¹⁴

Şekil 1: Satıcı Kredisinde Kredi İlişkisi



Kaynak: Aziz Konukman, 'Dış Ticaret Finansmanı ve Türkiye'deki Uygulama', **Dış Ticarete Durum**, (Mayıs-Haziran), 1990, s. 9.

¹³ Onursal, a.g.e, s. 7.

¹⁴ Aziz Konukman, 'Dış Ticaret Finansmanı ve Türkiye'deki Uygulama', **Dış Ticarete Durum**, (Mayıs-Haziran), 1990, s. 9.

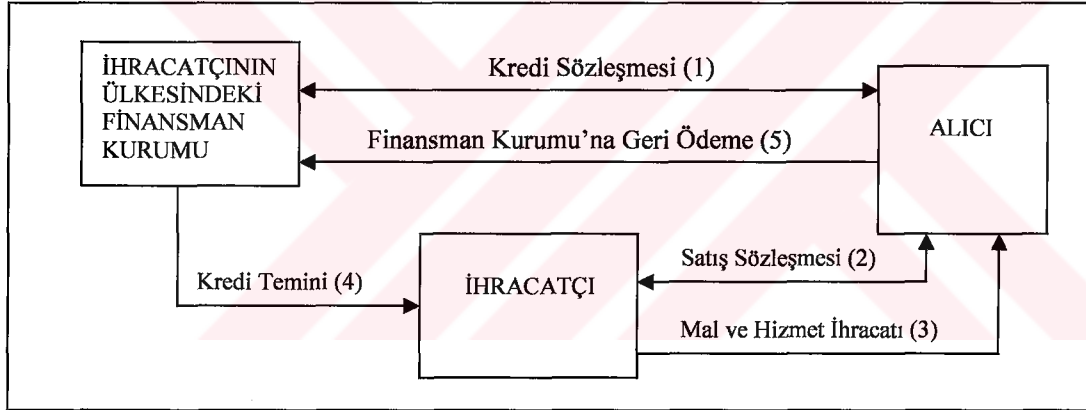
Kredi mekanizmasının işleyişi Şekil 1’de görüldüğü gibi şöyledir:

(1) İhracatçı ile alıcı arasında satış sözleşmesi imzalanır. (2) İhracatçı satış sözleşmesinin hükümleri gereğince malı alıcıya gönderir. (3) Finansman kurumu ile ihracatçı arasında kredi sözleşmesi imzalanır. (4) İhracatçı, finansman kurumundan kredisini alır. (5) Alıcı, kredi süresince ana para ve faiz ödemelerini ihracatçıya yapar. (6) İhracatçı da bu ödemeleri finansman kurumuna aktarır.

1.2.2.2. Alıcı Kredileri

Çoğunlukla orta ve uzun vadeyle satılan sermaye mallarının ihracatında uygulanan bir kredidir. Alıcı kredisi, ihracatçı ülkede bulunan bir finansman kurumunun ithalatçıya kredi vermesidir.¹⁵

Şekil 2: Alıcı Kredisinde Kredi İlişkisi



Kaynak: Aziz Konukman, 'Dış Ticaret Finansmanı ve Türkiye'deki Uygulama', **Dış Ticarete Durum**, (Mayıs-Haziran), 1990, s. 10.

Kredi mekanizmasının işleyişi Şekil 2’den görüldüğü gibi şöyledir:

(1) Alıcı ile finansman kurumu arasında kredi sözleşmesi imzalanır. (2) İhracatçı ile alıcı arasında satış sözleşmesi imzalanır. (3) İhracatçı satış sözleşmesi gereğince malını alıcıya gönderir. (4) Finansman kurumu ihracatçıya yaptığı sevkiyat karşılığında sözleşme bedelini öder. Bu ödeme, geri ödemesi alıcı tarafından yapılan kredi niteliğindedir. (5) Alıcı, kredi süresince ana para ve faiz ödemelerini finansman kurumuna yapar ve böylece kredi borcu geri ödenmiş olur.

¹⁵ Tomanbay, a.g.e., s. 142

Alıcı kredileri ihracatçıların pazarı ele geçirmek için söz konusu olan rekabette avantaj sağlamalarına yardımcı olur. Bu krediler sayesinde alıcıların krediyi veren ülkeden mal almaları sağlanır ve ihracatçıların o ülke pazarını ele geçirmeleri kolaylaşır.¹⁶

Alıcı kredisini cazip kılan en önemli özellik, ihracat bedeli dövizlerin bir ülkeden diğerine transfer edilmeyip aynı ülke içindeki finansman kurumundan ihracatçıya ödenmesi sonucu ihracatçının alacağını kolay ve çabuk tahsil edebilmesidir. Ayrıca bu uygulamada ihracatçı sadece satış sözleşmesine uygun mal ve hizmet tesliminden sorumludur. Alacakların tahsili finansman kurumuna devredilmiştir. Bu nedenle alıcı kredisi daha tercih edilir bir kredi türüdür. Alıcı kredisinin iki tür özel hali vardır. Bunlar, 'Çerçeve Kredisi' ve 'Yeniden Borç Verme (Relending)'dir.¹⁷

1.2.2.2.1. Çerçeve Kredisi

İhracatçıların ayrı ayrı yaptıkları satış sözleşmelerinin finansmanını sağlamak için hazırlanmış tek bir kredi sözleşmesidir. İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu, alıcının ülkesindeki Hükümete yada resmi finansman kurumuna birçok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatçılar satışları karşılığı mal bedellerini kendi ülkelerindeki finansman kurumundan hemen tahsil edebilmektedir. Bu kredi programından daha çok uluslararası rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışında yararlanılmaktadır.

1.2.2.2.2. Yeniden Borç Verme

Bu kredi programı, ihracatçının ülkesindeki finansman kurumunun uluslararası niteliğe sahip ve değişik ülkelerde şubeleri veya temsilcilikleri olan ticari bankalara ve yatırım bankalarına, alıcıların ihracatçının ülkesinden yapacakları yatırım malı, sanayi ürünleri ve hizmet ithalatlarını arttırmak amacıyla verdiği orta vadeli (1 yıldan 5 yıla kadar) kredileri kapsar. Yeniden borç verme, çerçeve kredisinin aksine, genellikle spesifik yani tek bir ihracatı finanse etmek için verilir.

¹⁶ Tomanbay, a.g.e., s. 142.

¹⁷ Konukman, a.g.e., s. 11.

1.2.2.3. Forfaiting Yoluyla Finansman

Factoring'e benzeyen forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan vadeli alacak hakkının rücu edilmeksizin (kayıtsız, şartsız ve cayılamaz), devredilmesi şeklinde tanımlanabilir. Diğer bir deyişle, kredili ihracat sonucu ihracatçının elinde bulunan poliçeyi bir bankaya kesin olarak satmasıdır.¹⁸ Forfaitingde en önemli özellik, ihracatçı, söz konusu bono ve poliçeleri satın karşılığını tahsil ettikten sonra kendisine hiçbir şekilde rücu edilememesidir. Poliçe ve bonoların vadesinde tahsil edilmeme riskini banka üstlenmektedir. Bu yöntemde 6 aydan 10 yıla kadar vadeli ihracatın sabit faizli olarak finansmanı mümkün olabilmektedir.¹⁹

Bir forfaiting işleminde dört taraf vardır. Bunlar:

- İthalatçı (Borçlu)
- İhracatçı (Alacaklı)
- Ticari senedin ödeneceğini garanti eden banka (garantör)
- Ticari senedi(alacak hakkını) satın alan banka (forfaiter).

Bu mekanizmanın işleyişini somut bir örnek yardımıyla inceleyebiliriz. Bir Alman şirketinin Türkiye'deki tekstil kuruluşlarından birine elektronik aygıt satmak istediğini varsayalım. Söz konusu makineler ileri teknoloji getiren, pahalı yatırım malları niteliğindedir. Bu nedenle alış bedelini makinenin ömrüne yayma isteminde olan Türk şirketi %15'ini peşin, geri kalanını da beş yıl vadeli senet ile ödeme teklifini sunar. Alman üretici de bu teklifi kabul eder. Bundan sonraki aşamada bir Türk bankasının ticari senetlere aval vermesi gerekir. Banka bu senetleri üreticinin Almanya'daki bankasına gönderecektir. Bundan sonraki aşamada banka makinelerin teslimi gerçekleşince senetleri üreticinin kullanımına sunacaktır. Alman dış satımcı bu aşamada iki seçenek ile karşı karşıyadır. Senetleri vadesine kadar tutabilir veya forfaiting hizmeti veren bir kuruma satın nakde kavuşabilir. Forfaiter kurumu sabit bir oran kullanarak bu senetleri iskontolayarak ödemede bulunacaktır.²⁰

¹⁸ Muzaffer Demirci, **İhracatta Finansman Teknikleri**, İzmir:Bilgehan Basımevi, 1988, s. 59.

¹⁹ Demirci, a.g.e., s. 59.

²⁰ Dünya Gazetesi, 8 Ağustos 1990

Forfaiting piyasasının temeli, 1950'li yılların sonunda 1960'lı yılların başında dünyanın ekonomik yapısında meydana gelen değişikliklere dayanır. İlk forfaiting işlemi, 1960'ların başlarında ABD'den yapılan tahıl ithalinin, Sovyetler Birliği devlet garantisi altında Batı Avrupa bankalarına iskonto ettirilen Sovyetler Birliği Dış Ticaret Bankası'nın orta vadeli poliçesi ile ödenmesi biçiminde gerçekleşmiştir. Bu yıllarda, ABD'nin peşin, SSCB'nin kredili ticarete direktmesi, Doğu-Batı ticaretinde uzmanlaşmış İsviçre bankaları için cazip bir fırsat doğurmuştur. İsviçre Bankaları, SSCB'den aldıkları dış ticaret işlemlerinden kaynaklanan borç senetleri karşılığında ABD'ye nakit olarak iskontolu tutarı ödeyerek forfaitingde öncü rolü üstlenmişlerdir.²¹ Ancak 1970'lerde euro-piyasaların gelişmesiyle, Londra, forfaiting faaliyetlerinin en önemli merkezi haline gelmiştir. Son yıllarda ABD, Kanada, Güney Kore ve bazı Latin Amerika ülkeleri ihracatın finansmanında forfaiting'den daha fazla yararlanılması için ihracatçıları teşvik etmeye başlamışlardır.²²

Ülkemiz uygulamasında forfaiting finansmanının gelişmesini engelleyen bazı sorunlar vardır. Türkiye'de ihracata konu olan mallar içerisinde tüketim mallarının payı, yatırım mallarına göre fazladır. Öte yandan, TL'nin henüz tam konvertibiliteye gelmemesi forfaiting işlenin yabancı paralar üzerinden yapılmasını gerektirmekte ve bu durum kur riski oluşturmaktadır. Bu da forfaiting'in gelişmesini engelleyen bir etmendir. Türkiye'nin yatırım malı ihracatı arttıkça ve bankacılık sistemimizin yetkin bir düzeye erişebilmesiyle forfaiting'in uygulanma şansı artacaktır.²³

Orta ve uzun vadeli, sabit faizli, rücu hakkı olmayan bir ihracat finansman yöntemi olarak forfaiting, ihracatçı açısından yabancı pazarlardaki riski ortadan kaldırırken bu pazarlardaki ithalatçılara ödeme kolaylığı sağlamaktadır.

²¹ Yusuf Bayraktutan, 'Factoring ve Forfaiting (Uluslararası Finansmanın Aktüel Yöntemleri)', **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 1992, Cilt 9, S. 3-4, s. 174.

²² Uludağ ve Arıcan, a.g.e., s. 357.

²³ Yasemin Keskin Benli, 'Dış Ticaretin Finansmanında Forfaiting', **İktisat, İşletme ve Finans**, (Şubat), 2003, S. 203, s. 99.

2. İHRACAT FİNANSMANININ KURUMSAL YAPISI

Ulusal düzeyde ihracat finansmanına katılan kurumlar hükümet, merkez bankası, ticari bankalar, ihracat bankaları ve ihracat kredi sigortası kuruluşlarıdır. Uluslararası düzeyde dış ticaret finansmanı ile ilgilenen kuruluşlar genellikle ihracatçıya doğrudan finansman sağlamaz. Ükelere, şirketlere, yerel yönetimlere verilen alıcı kredileri bu doğrultudadır. Dünya Bankası, Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA), Uluslararası Finans Kurumu (IFC), Uluslararası Para Fonu (IMF) ve ihracat bankaları uluslararası düzeyde finansal hizmet sağlarlar.²⁴

Bir ihracat işlemi başlıca üç kaynaktan finanse edilebilir:

- İhracatçıların kendi öz sermayeleri,
- İhracatçıların girdi temin ettiği satıcılardan sağladığı krediler,
- Mal sattığı müşterilerden aldığı avanslar.

İhracatçının kendi kaynaklarına dayanarak yapabileceği ihracatın miktarı sınırlı kalmaktadır. Kredili mal veya girdi temini ise kontrolü dışındaki faktörlere bağlıdır; mal aldığı piyasanın alıcı veya satıcı piyasası olması veya para piyasasının durumu gibi. Avanslar ise genellikle orta ve uzun vadeli satılan sermaye malları veya anahtar teslimi satışlarda mümkün olabilmektedir.

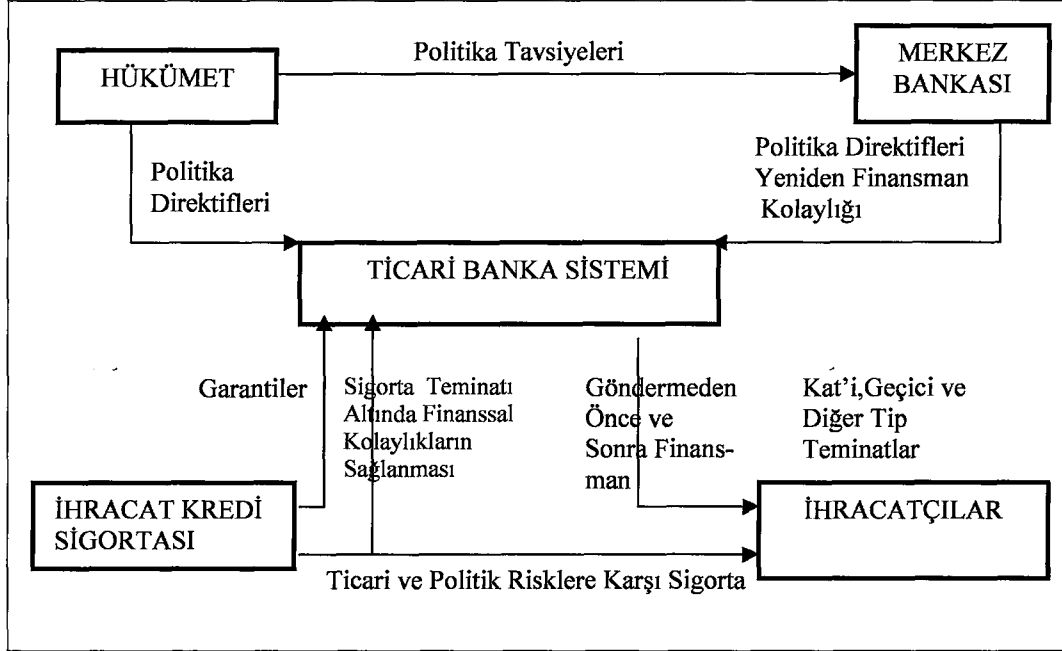
Bu anlamda, ihracatın finansmanında finansman kuruluşları ön plana çıkmaktadır. Şekil 3'te de görüldüğü üzere, ihracat finansmanının kurumsal yapısını, ticari bankalar veya özel finans kurumları (ihracat alanında uzmanlaşmış bankalar gibi), merkez bankaları ve ihracat kredi sigorta kurumları oluşturmaktadır.²⁵

Ticari bankalar sistemin odağını oluşturmaktadır. Ülkenin ihracat yapısının sermaye ve ağır sanayi ürünlerine doğru gelişmesine koşut olarak uzmanlaşmış finansman kurumları da sistemde yerlerini almaktadır.

²⁴ Engin Erdoğan, 'Küreselleşme Sürecinde Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Türkiye Uygulaması', *İktisat, İşletme ve Finans*, Sayı: 153 (Aralık) 1998, s. 41.

²⁵ Cevat Gerni, *Dış Ticaretin Finansmanı*, Ankara: TOBB, 1990, s. 64.

Şekil 3: İhracatın Finansmanının Kurumsal Yapısı



Kaynak: Cevat Gerni, *Dış Ticaretin Finansmanı*, Ankara: TOOB, 1990, s. 64

Çeşitli kamu kurumları, banka ve sigorta kuruluşları ile birlikte fuar ve sergi düzenleyen, reklam desteği sağlayan, enformasyon temin eden kuruluşları da, ihracatı destekleyen kuruluşlar arasında vasıflandırmak gerekir. Ancak günümüzde genel kabul görmüş bir yaklaşım ise özellikle ihracatın finansmanında faaliyet gösteren dolayısıyla ihracat sürecinde firmaları nakdi (kredi) ve gayrinakdi (sigorta ve garanti) programları ile destekleyen kuruluşlar düşünülmektedir ve genelde bu kuruluşlar 'eximbank' olarak isimlendirilmektedir.²⁶

Genel olarak ihracatın desteklenmesine özel olarak ise ihracatın finansmanına yönelik politikaların geçmişi, merkantilizme, 16. yüzyıla kadar iner. Avrupa'da ekonomik hayata ticari kapitalizmin egemen olduğu dönemlerde bugünkü factoring şirketlerinin yaptıkları işlemlere benzer işlem yapan kurumlar vardı. Zamanla bu kuruluşların işlemleri ve nitelikleri büyük ölçüde çeşitlilik göstermiştir.²⁷

İhracatın finansmanının kurumsal yapısını ülkemizi örnek alarak açıklayabiliriz. Türkiye'de ihracat kredileri T.C Merkez Bankası, ticari bankalar, Kalkınma ve Yatırım Bankacılığınca kullanılmıştır.

²⁶ Türk Eximbank, *Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl*, Ankara: Aksoy Matbaacılık, 1997, s. 13.

²⁷ *Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl*, a.g.e., s. 13.

2.1. T.C. Merkez Bankası

T.C Merkez Bankası dış ticarete döviz işlemlerini düzenleyen kuruluştur. Ayrıca dış ticaretin finansmanında da önemli görevler yüklenmektedir. Değişen ekonomik koşullara bağlı olarak zaman zaman özellikle reeskont kredileri aracılığıyla ihracatın finansmanına önemli katkılarda bulunmuştur.²⁸ Ancak 1984 yılında T.C. Merkez Bankası reeskont kaynağından ihracat kredisi vermeyi kesmiş, ihracat kredilerinin aracı banka kaynağında verilmesi ilkesi benimsenmiştir. 1988 yılından itibaren ihracat kredisi kullandırmamaktadır.²⁹

2.2. Kalkınma Bankaları

Kalkınma bankaları Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, yatırım sermayesi açığını gidererek ve bunun yanı sıra teknik açıdan yardımda bulunarak, girişimcilerin temel endüstri dallarına yönelmelerini sağlayarak, endüstrileşme dolayısıyla kalkınma sürecini hızlandırmayı üstlenen kuruluşlardır.³⁰

Kalkınma Bankalarının başlıca görevleri; endüstri sektörüne uzun vadeli fon sağlamak, sermaye piyasasının gelişmesine zemin hazırlamak, girişimcilere proje düzeyinde teknik yardım yapmak, yeni yatırım alanlarına öncülük yapmak ve yurt içi kaynakları hareketlendirerek endüstri sektörüne yönelmektir.

2.2.1. Kamu Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları

2.2.1.1. Türkiye Kalkınma Bankası

1975 yılında Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası (DESİYAB) adı altında kurulmuş, bankanın ünvanı sanayi sektörü yanında diğer sektörlerle de finansman desteği sağlama imkanı yaratmak için 1988 yılında Türkiye Kalkınma Bankası olarak değiştirilmiştir. Bankanın amaçları, yurtiçi ve yurtdışı tasarrufları kalkınmaya dönük yatırımlara yönlentmek, sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunmak, yurtiçi, yurtdışı ve uluslararası ortak yatırımları finanse etmek şeklinde sıralanabilir.³¹

²⁸ Tomanbay, a.g.e, s. 88.

²⁹ Erdoğan, a.g.e, s. 46.

³⁰ İlker Parasız, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 7.b., Bursa: Ezgi Kitapevi, 2000, s. 219.

³¹ Parasız, a.g.e, s. 220.

2.2.1.2. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank)

1964 yılında Devlet Yatırım Bankası (DYB) adı altında kurulmuştur. Bankanın o dönemdeki görevi Kamu İktisadi Teşebbüslerin yatırımları için gerekli kredileri sağlamak, gerektiğinde bu amaçla garanti vermektir. 1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası'na (Türk Eximbank) dönüştürülmüştür. Eximbank'ın ana amacı ihracatın finansmanının sağlanmasıdır.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. özellikle ihracatın finansmanını sağlamak amacıyla kurulmuş bir banka olduğundan kaynaklarının tamamını ihracatın finansmanı için kullanmaktadır. Eximbank'ın bu özelliği nedeniyle ihracatçıya açtığı kredilerde, gerek kredi sözleşmesi, gerekse bu kredi teminatını teşkil eden işlem ve kağıtlar damga vergisi ve harçtan muaf edilmektedir.³²

2.2.1.3. İller Bankası

1933 yılında kurulmuştur. Ana ortaklarını yerel yönetimler ve il özel idareler oluşturmaktadır. İller Bankası, yerel yönetimleri kalkındırmak, şehir imar planlarını hazırlamak, su, elektrik-havagazı, kanalizasyon gibi altyapı hizmetlerinin sağlanmasını orta ve uzun vadede desteklemek amacıyla kurulmuştur.³³

2.2.2. Özel Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankası

2.2.2.1. Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası

Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası, endüstriyel kuruluşların pay senedi satarak uzun vadeli fon elde etmesini sağlamak amacıyla Dünya Bankasının da öncülük etmesiyle 1950 yılında kurulmuştur. Bankanın amaçları, Türkiye'de yeni endüstrinin kurulmasına ve varolan özel sanayinin genişletilmesine yardım etmek, yerli ve yabancı sermayenin kurulan endüstriye katılmalarını özendirmek, Türkiye sermaye piyasasının gelişmesine yardım etmektir.³⁴

³² Ertuğrul Tuncer, *İhracatla İlgili Mali Teşvikler ve Uygulaması*, Yaklaşım Yayınları, 1999, s. 27.

³³ İlker Parasız, *Modern Bankacılık Teori ve Uygulama*, İstanbul: Kuşak Ofset, 2000, s. 30.

³⁴ Ali Sait Yüksel, Aslı Yüksel ve Ülkü Yüksel, *Banka Yönetimi El Kitabı*, 1.b., İstanbul: Alfa Yayınları, 2002, s. 67.

2.2.2.2. Türk Merchant Bank

Bir yatırım bankası olarak 1988 yılında sermayesinin belli bir yüzdesi yabancılara ait olmak üzere kurulmuştur. Sermayesine iştirak eden yerli bankalar Türkiye İş Bankası ve Türk Dış Ticaret Bankasıdır. Bankanın amaçlarını şöyle özetleyebiliriz: Müşterilerinin menkul değer alımı için kredi vermek, menkul değer alım satımında bulunmak ve menkul değer çıkarımı yoluyla fon sağlamak, teminat karşılığı kredi sağlamak, ithalat için akreditif açmak, ihracatçılara dış kredi garantisi vermek.³⁵

2.3. Ticari Bankalar

Ticari bankalar değişen vadelerde mevduat kabul ederler ve topladıkları fonları özel sektöre ödünç verirler. Aynı zamanda dış ticaret işlemlerinde karşılıklı işlemleri kolaylaştırmak, zaman kaybını önlemek ve karşılaşılabilecek riskleri azaltmakta önemli roller üstlenirler. Ticari bankalar kredi sağlama fonksiyonlarıyla beraber, ihracat işlemlerinin yürütülmesinde, ihraç bedeli dövizlerin yurda getirilmesinde önemli görevler üstlenirler.³⁶ Ticari Bankalar halen Eximbank kredilerine aracılık etmektedir.

2.4. Diğer Yardımcı Kuruluşlar

Yukarıda anlatılan kuruluşların yanı sıra ihracat işlemlerinin yürütülebilmesine yardımcı olan ve bir kısmı da yukarıdaki kuruluşlara bağlı olarak çalışan alt kuruluşlar vardır. Bunlar ise şunlardır:³⁷

- Ticaret ve Sanayi Odaları,
- Ekonomi ve Ticaret Müşavirlikleri,
- İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME),
- İhracatçı Birlikleri,
- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV),
- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayileri Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB)

³⁵ Mehmet Takan, *Bankacılık Teori Uygulama ve Yönetim*, 2.b., Ankara: Nobel Yayın, 2002, s. 67.

³⁶ Gerni, a.g.e., s. 68.

³⁷ Tomanbay, a.g.e., s. 89.

3. İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANKLARIN ROLÜ

Genel olarak ihracat finansman kuruluşları, özel olarak da eximbanklar, fonksiyonları ve misyonları itibariyle ticari bankalardan önemli ölçüde farklı kurumlardır. Ticari bankalar ihracatı finanse eden kuruluşlar olmakla beraber, bunların asli görevlerinin iç ticareti finanse etmek olduğu ve ihracatın finansmanı da başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için, bu işi üstlenecek uzmanlaşmış 'ihracat bankaları' veya 'ihracat-ithalat bankaları' (Eximbanklar) kurulmuştur.³⁸

Uluslararası ticaretin sürekli artan yoğunluğu, karmaşıklığı ve giderek artan rekabet koşulları her ülkeyi kendi ihracatını teşvik etmeye, yeni pazarlara açılmaya zorlamaktadır. Bu çerçevede içerisinde her ülke ihracatın finansmanını ve risklerini üstlenecek resmi, yarı-resmi, özel bir dizi ihracat kredi kurumları, yaygın olarak kullanılan bir adlandırma ile 'eximbanklar' oluşturmuş veya oluşturmaktadır.³⁹

Eximbanklar'ın ana faaliyet konusu, ihracat alanında faaliyet gösteren firmalara, uyguladıkları programlarla maddi imkan ve destekler sağlamak ve bu yolla o ülkenin dış ticaret hacminin artmasına olanak yaratmaktır. Bu şekilde ihtisaslaşmış ihracat finansman kurumlarının başlıca görevleri şu şekilde sıralanabilir: Kendi kaynaklarından veya ticari bankalar işbirliği içerisinde ihracatçılara kredi açmak, Satıcı kredilerini finanse etmek, Alıcı kredileri sunmak, Döviz kredileri sağlamak, Bankacılık kesimine finansman garantileri vermek, Dış ülkelerde şubeler açmak ve ticaret bankalarının ihracat birimlerine enformasyon sağlayarak rehber olmak.

Bugün sanayileşmiş ve dışa açılmış birçok ülke ihracatlarını ihracat bankaları aracılığıyla desteklemektedirler. Bu bankalar genel olarak Eximbank adıyla anılmaktadır. Bu nedenle Türkiye'de de kısaca Türk Eximbank olarak anılmaktadır.

³⁸ www.foreigntrade.gov.tr adresi (Yayınlar/Türkiye Dış Ticaret Stratejisi(2005-2015)/ İhracat Politikası Araçları) 22.02.2005

³⁹ Bülent Ece, 'Eximbanklar Başarılı Olabilir mi?', *İktisat, İşletme ve Finans*, (Haziran)2000 s. 22.

3.1. Dünyada Eximbankların Ortaya Çıkışı

Yirminci yüzyılın başlarında alıcıya tanınan cazip ödeme koşulları, uluslararası ticarete üstünlük sağlamanın en geçerli yolu haline gelmeye başlamıştır. Bu olgu, vadeli satışların finansmanı ve sağlanan finansmanın teminat altına alınması gerekliliğini de beraberinde getirmiştir. Bu yüzden, özellikle gelişmiş Batılı ülkelerde ihracata sağlanan devlet himayesi, ihracat bedellerinin ticari kredi sigortası veya garantisi sağlayan kurumların oluşturulmasında somutlaşmaya başlamıştır. Bu süreç uluslararası ticarete ciddi tıkanmalara yol açan I. Dünya Savaşı ve 1929 ekonomik buhranı ile birlikte daha da hızlanmıştır.⁴⁰ I. Dünya Savaşı yılları ve sonrasında, Almanya'da 1917' de Hermes (Hermes Kreditversicherungs Aktiengesell), İngiltere'de 1919' da ECGD (Export Credits Guarantee Department), Belçika'da 1921'de OND (Office National du Ducroire), Hollanda'da 1925'te NCM (Nederlandsche Credietverzekering Maatscappij) kurulmuştur. Talep yetersizliğinden doğan 1929 büyük ekonomik krizin etkilerinin giderilmesi için de 1933'te İsveç'te EKN (Exportkreditnamnden), 1934'te ABD'de US Eximbank (The Export-İmport Bank of the U.S) ve İsviçre'de ERG (Export Risk Guarantee Agency) faaliyete geçmiştir. Almanya, İngiltere, Belçika ve Hollanda'da kurulan şirketler, genellikle Avrupa'daki ihracatın geliştirilmesi ile ilgili kuruluşlardır. Ayrıca, US Eximbank dışında kalan kuruluşların hepsi ihracat kredi sigortası ve garantisi kurumu niteliğindedir.⁴¹

Kıta Avrupa'sında gelişmiş bir ticari bankacılık sisteminin mevcut olması nedeni ile ihracat kredi sigortası ve garantisi sağlamak amacı ile oluşturulan yeni sistem kolaylıkla işlemiştir. Ortaya çıkan yapı içinde ticari bankalar ihracatın finansmanı yönüne ağırlık verirken, yeni oluşturulan kurumlar da ihracat kredi sigortası ve garantisi faaliyetlerini üstlenmişlerdir. Diğer bir ifade ile bir tarafta finansman, öbür tarafta sigorta ve garanti faaliyetlerinden sorumlu ikili bir kurumsal yapı oluşmuştur.⁴²

⁴⁰ Ahmet Ertuğrul, 'Dünyada ve Türkiye'de İhracat Destek Kuruluşları', **İktisat İşletme ve Finans**, Sayı: 96 (Mart) 1994, s. 40.

⁴¹ Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl, a.g.e., s. 16.

⁴² Ertuğrul, a.g.e, s. 41.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra savaşın yarattığı yıkıntının giderilmesi ile ilgili faaliyetler yanında, az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarına ilgi de önemli ölçüde artmıştır. Yeniden yapılanma ve kalkınma süreci açısından ihracat olgusunun taşıdığı önem, kendisini devlet destekli ihracat finansman kurumlarının giderek yaygınlaşmasında göstermiştir. Bir başka deyişle, 1950'li ve 1960'lı yıllarda ihracat finansman, sigorta ve garanti kuruluşlarının gelişmekte olan ülkelerde de kurulmasına ilişkin girişimler hız kazanmıştır. Bu dönem içinde 1950'de Japonya'da JEXIM (Export Import Bank of Japan), 1956'da Güney Afrika Cumhuriyeti'nde CGIC (Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa), 1956'da Avustralya'da ASEI (Export Finance and Insurance Corporation), 1957'de İsrail'de IFTRIC (Israel Foreign Trade Risk Insurance Corporation) ve 1957'de Hindistan'da ECGC (Export Credit Guarantee Corporation of India) kurulmuştur.⁴³

3.2. Eximbanklardan Seçilmiş Örnekler

Eximbank'ların dünyadaki örneklerine bakacak olursak Türk Eximbank'ı daha iyi anlayabiliriz.

3.2.1. Amerikan Eximbank

The Export-Import Bank of U.S (Amerikan İhracat-İthalat Bankası) bağımsız bir kamu kuruluşu olarak 1934 yılında, dünya ekonomik bunalımından sonra Amerikan ticaretini canlandırmak ve diğer ülkelerle ilişkilerini geliştirmek için, hem ihracatı, hem de ithalatı finanse etmek üzere kurulmuştur.

Amerikan Eximbank'ın temel işlevi, diğer ülkelerin ihracatçılarıyla rekabet edebilmek için ABD ihracatçılarına finansal destek sağlamaktır. Kredi yada garanti verilen kuruluş ister yerli ister yabancı kuruluş olsun, tüm programlar ABD'nin ihracatını doğrudan desteklemek amacıyla tasarlanmıştır. Söz konusu destekler, Eximbank ve Eximbank yönetimi altında bir kuruluş olan 'İhracat Kredi Sigortası Kurumu FCIA (Foreign Credit Insurance Association) yürüttüğü çeşitli programlarla desteklenmektedir.

⁴³ Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl, a.g.e., s. 16.

Eximbank, Amerikan ihracatının geliştirilmesi için çok geniş bir otoriteye sahiptir. İlk olarak, kendi fonlarından kredi verebilir. Eximbank, dışarıdaki ithalatçılara dolaysız olarak alıcı kredisi programı veya dış bankalara ve diğer mali kuruluşlara, kendi fonlarını ve kaynaklarını birleştirmek suretiyle krediler verir. Bazen de Amerikan ihracatını finanse etmek üzere bankalarca kullanılan kredileri satın alır. İkinci olarak, ticari bankalar tarafından açılan kredileri, hem politik, hem de ticari risklere karşı garanti eder. Üçüncü olarak, Amerikan Eximbank, ihracatçılar tarafından açılan krediyi sigortalamaktadır.⁴⁴

Amerikan Eximbank, mümkün olduğu kadar ihracatın teşvik edilmesini ve artırılmasını sağlar. Bunun yanında, ihracat acentaları, bağımsız ihracat firmaları ve küçük ticari bankalar aracılığıyla fırsat eşitliği sağlamakla da görevlidir.

ABD ticari bankalarınca açılacak sevk öncesi ihracat hazırlık kredilerinin ilgili finans kuruluşlarına geri ödenmesi Eximbank tarafından garanti edilmekte ya da FCIA tarafından sigorta edilmektedir. Bunun temel amacı, finans kuruluşlarını riskten korumak ve uygun koşullarla kredi sağlamaya özendirme. Riskten korunan ihracatçılar ve bunlara kredi sağlayacak bankalar, daha cesaretli ve istekli davranmaktadırlar.⁴⁵

Eximbank operasyonlarını tahsis edilmiş ve ödünç fonlarla finanse eder. 1990 Kredi Reform Anlaşması uyarınca her direkt kredi, kredi garantisi ve sigorta için sübvansiyon miktarı, kredi ile ilgili faktörler ve geri ödeme olasılığı göz önüne alınarak hesaplanır. Yapılan kredilendirmede, krediyi direkt olarak açması halinde fonların belli bir kısmının firmalar tarafından sağlanması gerekmektedir. Zaten Eximbank'ın fon içindeki payı da %85'ten fazla olmamalıdır. Firmalara sağlanacak fonlardan % 15'ini peşin vermeleri gerekmektedir. Aynı zamanda bu fonlar, başka kaynaklardan ya da finans kuruluşlarından temin edilebilir. Bu tür direkt Eximbank kredileri, uzun dönemli ticari kredilerdir. Kısa vadeli işler için resmi ihracat finansmanı yoktur. Program çerçevesinde kullanılan kredilerin büyük bir

⁴⁴ Mustafa Cihat, 'Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Uygulaması', **Dış Ticaret Forum Dergisi**, İGEME, Ağustos 1992, s. 5.

⁴⁵ Türk Eximbank, Araştırma ve Eğitim Daire Başk., 'ABD İhracat ve İthalat Bankası ve İhracat Sigortası Kurumuna İlişkin Rapor', Ankara, 1998, ss. 1-3.

bölümünü ticari bankalar aracılığıyla dolaylı kredi biçiminde kullanılmaktadır. Ancak önemli ve büyük tutarlı kredileri Amerikan Eximbank doğrudan doğruya kendisi kullanmaktadır.

Amerikan Eximbank'ın geliştirmekte olan ülkelere askeri araç ya da hizmet satın alınması için kredi kullandırması yasaktır. Savunma ürünleri, Savunma Bakanlığının programları doğrultusunda finans yada garantili banka kredileri ile sağlanmaktadır. Eximbank ihracatın tamamını veya bir kısmını finanse ettiğinde, ABD Denizcilik komisyonundan izin almak zorundadır. İzin alındığında, finanse edilen malların %50'si ithalat yapan ülkenin bayrağını taşıyan gemilerce taşınabilir. Ancak Eximbank finansman sağlamayıp sadece garanti vermesi durumunda, ABD bayraklı gemilerle taşıma zorunluluğu ortadan kalkmaktadır.

3.2.2. Hindistan Eximbank

Hindistan iki ihracat kredisi acentesine sahiptir: Export-Import Bank of India ve Export Credit Guarantee Corporation of India (ECGC). Hindistan İthalat ve İhracat Bankası (Eximbank), Hindistan'ın dış ticaret alanındaki finansman ihtiyacına cevap vermek üzere 1 Ocak 1982'de kurulmuştur. Amacı, ihracatla ilgili alanlarda planlama, araştırma ve teşvik çalışmalarını gerçekleştirmek ve mevcut finansal kuruluşlarınca sağlanan veya yetersiz kalan finansman olanaklarını yaratmaktır. ECGC ise, 1957 yılında Hindistan hükümeti tarafından ticari ilişkileri olan ülkelere ve alıcı risklerine karşı Hintli ihracatçılara sigorta sağlamak üzere kurulmuştur.⁴⁶

İhracatın finansmanı ile uğraşan Hindistan Sanayi Kalkınma Bankası'nın birikimi Eximbank'ın kuruluşuna temel olmuştur. Yatırım portföyünün gelişmiş olması, deneyimli personel tecrübesi Eximbank'ın kurulmasını kolaylaştırılmıştır. Tamamıyla Hindistan hükümeti mülkiyetinde olan Eximbank India, müşterilerine krediler ve fonsuz programları yolu ile finansal yardım sağlar. Ayrıca Hindistan'daki şirketlere yeni iş önerileri sağlar, deniz aşırı ortaklar araştırır, global şirket ağları aracılığı ile ittifak görüşmeleri yapar ve Hindistan'da ve yurt dışında müşterek girişimler (Joint Venture) geliştirir.1994-95 yılları ile 2003-04 yılları

⁴⁶ Jian-ye Wang, Mario Mansilla, Yo Kikuchi and Siddharta Choudhury, 'Officially Supported Export Credits in a Changing World', *International Monetary Fund*, June 2005, s. 12.

arasında bankanın kredi ödemeleri 48 milyon dolardan 1.5 milyar dolara çıkarak 30 kat daha büyümüştür. 1985 yılı itibariyle nominal sermayesi 2 milyar Rupee, ödenmiş sermayesi ise 1475 milyon Rupee'dir. Eximbank'ın iç piyasaya tahvil ihraç etme yetkisi, uluslararası piyasalardan Dolar ve Yen olarak borçlanma yetkisi ve Rezerv Bank'tan kısa vadeli kaynak sağlama imkanı vardır.

Hindistan Eximbank, nakdi kredi bazında 12 ana program uygulamaktadır. Bu programdaki kullanıcılar ise, Hindistan ihracatçıları, Hindistan ticari bankaları, Yurtdışı firmalar, hükümetler ve finansal kuruluşlardır. Sermaye ve üretim malları için geçerli olup, dayanıklı tüketim malları içinde uygulanabilen kredilerin vadesi sermaye mallarında 3-11 yıl arasında, diğer mallarda 1-2 yıl arasında değişmektedir.

Yurt dışında inşaat projeleri ve anahtar teslimi projeler yöneten müteahhitlere Rupee ve yabancı para cinsinden açılan krediler başlıca üç amaç için kullanılır. Birincisi, yurt dışındaki projeye yönelik olarak Hindistan'dan yapılan ihracata verilen orta vadeli kredilerdir ki % 8.5 faizlidir. İkincisi, projeyi yürütebilmek için üçüncü ülkelerden alımların finansmanı için yabancı para cinsinden verilen kredinin faiz oranı, uluslararası faiz oranı artı spread'dır. Üçüncüsü de, hakkedişler alınmaya kadar açılan, ayrıcalıklı faiz oranına sahip sevk sonrası kredisidir. Sunulan üç tür kredi imkanında da Eximbank'ın toptancı banka niteliğine uygun ve ihracat finansmanına katılan diğer bankalarla koordinasyonu sağlayacak bir yetki bölüşümü yapılmaktadır.

Bu uygulamaya göre, 20 milyon Rupee'ye kadar olan tüm finansman işlemleri gerçekleştirmek ticari bankaların yetkisi dahilindedir. 20-50 milyon Rupee arasındaki tüm finansman işlemleri Hindistan Eximbank'ın yetkisi dahilindedir. Eximbank, ticari bankalar vasıtasıyla veya doğrudan kendine yönelen kredi taleplerini değerlendirmekte ve sonuca bağlamaktadır. 50 milyon Rupee'yi aşan kredilerde ise yetki Eximbank'ın başkanlığında, Eximbank Rezerv Bank, İhracat Kredi Garantisi Kurumu (ECGC) ve ticari banka (Kredi talep eden ihracatçının bankası) temsilcilerinden oluşan "Çalışma Grubu"ndur. Eğer 100 milyon Rupee'nin üzerinde olursa çalışma grubuna hükümette katılmaktadır. Maliye Bakanlığı'ndan iki, Ticaret Bakanlığı'ndan da bir temsilci ile "Çalışma Grubu"

genişletilmektedir. Bu çerçevede Eximbank, hem ticari bankalara sağladığı refinansman olanağı ile ticari bankaların açtıkları ihracat kredilerini miktar olarak arttırmakta ve ihracatçının vadeli satışına olanak verecek kredi vade yapısının oluşmasını sağlamakta, hem de belli bir miktarın üzerindeki kredilerin denetimini doğrudan kendi veya "Çalışma Grubu" vasıtasıyla üslenerek ihracatçıya sunulan paketin tutarlılığını, işlemlerin çabukluğunu ve kredinin etkinliğini sağlamaktadır.⁴⁷

Hindistan Ticaret Bakanlığı ülke sınırları içinde gerçekteşip döviz kazandırıcı veya tasarrufu sağlayan işlemleri ihracat sayılan işlemler olarak tanımlamıştır. Eximbank bu tür faaliyetleri orta ve uzun vadeli, ya satıcı yada alıcı kredisi olarak kredilendirmektedir. Satıcı kredilerinde vade yapısı mal bazında sınırlandırılmaktadır.⁴⁸ Eximbank, Hindistan'ın sermaye malları veya sanayi malları ithalatçılara vadeli alış imkanı vermek için yabancı hükümetlere veya onların denetimindeki finansal kuruluşlara alıcı kredisi imkanı sağlamaktadır. Ayrıca, ticari bankalarla birlikte müteahhitlik projelerinin yürütülebilmesi için yurt dışına yönelik gerekli garantileri vermektedir.

Hindistan'da ihracat kredi sigortası işlemleri, devlet kuruluşu olan İhracat Kredi ve Garantisi Ltd. Şirketi (E.C.G.C) aracılığıyla yapılmaktadır. ECGC ticari ve politik risklere karşı sigorta hizmeti sunmakta ve banka garantisi sağlamaktadır. Eximbank'ın Hindistan ekonomisindeki rolü ve önemi ihracatın finansmanı ve garantilerin sağlanması yönündedir. Hindistan Eximbank aslında bir toptancı ihtisas bankasıdır.*

Diğer finansman kurumları tarafından finanse edilmeyen, riski yüksek getirisi az olan, orta ve uzun vadeli ihracatı tek veya birlikte finanse etmektir. İthalat-ihracat bankası olmasına rağmen, ihracata yönelik yatırımların ithalat gereksinimleri dışında ithalatçı finanse etmemektedir.

⁴⁷ Jian-ye Wang, Mario Mansilla, Yo Kikuchi and Siddharta Choudhury, a.g.e, s. 14.

⁴⁸ Görünüş Dergisi , TÜSİAD Yayınları, Cilt: 17, Sayı: 3, Mart 1992, s. 14.

* Toptancı bankacılığı, genel bir ifadeyle müşterilerinden gelen büyük tutarlı kredi taleplerini karşılamak üzere başka firmalardan ve uluslararası para ve sermaye piyasalarından büyük tutarlı fon sağlayan, geniş iş alanına sahip olan, müşterileriyle yakın ilişki içinde bulunan, hızlı karar alıp uygulayabilen, az sayıda şube ve uzmanla çalışan derinliğine bankacılık biçimi olarak tanımlayabiliriz

Uygulanan programlar diğer Eximbank'larla benzerlik göstermektedir. Hindistan Eximbank, mevcut ticari banka sistemini kullanarak etkin çalışabilmekte ve yeni finansman imkanları sağlayarak Hindistan'ın potansiyel ihracat mallarının gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Diğer finansman kurumları ve özellikle Hintli ihracatçıları tanıyan ve onlarla yıllardır birlikte çalışan ticari bankalarla kurulan finansman sistemi ile işbirliği bir taraftan kredi riskini azaltmakta diğer taraftan bankanın daha etkin ve rahat çalışmasını sağlamaktadır.⁴⁹

Gelişmişlik ve ihraç düzeyi açısından Hindistan sorunları itibariyle Türkiye'ye benzer. Bu nedenle kuruluş aşamasında Hindistan Eximbank'tan oldukça yararlanılmıştır. En büyük farklılık, Türk Eximbank'ın kredi, garanti ve ihracat kredi, sigorta programları olmak üzere her üç programı yerine getirirken, Hindistan Eximbank'ın sadece kredi ve garanti programlarını gerçekleştirmesidir.

3.2.4. Japon Eximbank

Japonya'da ihracatla ilgili olarak hizmet sunan iki önemli kuruluş vardır. Bunlardan biri, bir kamu kuruluşu olan Japon İhracat İthalat Bankası (Jexim), diğeri ise ihracatçılara ve ticari bankalara çeşitli sigorta poliçeleri sunan Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (MITI)'dır. MITI sadece Japonya ülke sınırları içerisindeki sigorta edilemeyen riskleri sigorta eder. Japon Eximbank ise alıcı ve satıcı kredilerinin yanında birçok değişik isim ve programlar adı altında Japonya ihracatına ve ithalatına katkıda bulunmak için krediler sunar. Ayrıca, Japon Eximbank ticari bankalara, finansman programları aracılığı ile ihracat finansmanına katılma ve uzun dönemli çalışma sağlar.⁵⁰

Japon Eximbank 1950 yılında kurulmuş, 1951 yılında faaliyetlerine başlamıştır. Bankanın bugünkü fonksiyonu, ticari bankaları, denizaşırı yatırım ve ihracat-ithalata teşvik etmektir.

⁴⁹Aziz Bora Bekir, 'Hindistan İhracat İthalat Bankasına İlişkin Rapor', **Devlet Yatırım Bankası Genel Müdürlüğü Yayınları**, Ankara

⁵⁰ Expport Credit Financing Systems in OECD Member and Non-Member Countries, ISBN 92-94, Japan, s. 6.

Japon Eximbank, başlıca üç program uygular. Bunlar kredi, garanti ve ihracat kredi sigortası programlarıdır. Kredi Programlarında alıcı kredileri ve satıcı kredileri yaygın olarak kullanılır. Satıcı kredileri ile ticari bankaların yükünü hafifletmeyi amaçlayan Japon Eximbank, satıcı kredilerin alt grubu olan "Temel İhracat Kredisi" ile başlıca sermaye ihtiyacını finanse eder. Diğer tip satıcı kredisi olan "Teknik Hizmetler Kredisi" ile de Japonya'nın teknik alanda çalışan ihracatçısına finansman sağlar. Bu tip kredilendirmeden yararlanmak isteyen firmaların ihracatçı lisansa sahip olmaları gerekir.⁵¹

Alıcı kredileri ile Japon mal ve hizmetlerini ithal eden yabancı kuruluşlara doğrudan borç vererek finansman imkanı sağlar. Doğrudan borçlar, Japon sermaye teşhizatının ithali, sanayi ve kimyasal tesislerin kurulması, teknik hizmetlerin ithali ve Japonların önderliğini yaptığı yatırımlar için yabancı hükümetler ve kuruluşlara verilir. Mal ve hizmetlerin, sözleşme değerine dayanılarak minimum % 50 Japon içerikli olması gerekir.

Japon Eximbank, ayrıca ulusal ekonominin kalkınmasına yardımcı olacağı düşünülen malların ithali için bir veya birkaç ticari banka ile birlikte direk Japon ithalatçılarına 'İthalat Kredileri' verir. Metal mineraller, petrol, petrol gazı, kömür mineralleri, fosfatlar, demir cevheri, pamuk, kağıt hamuru, uçak malzemeleri ülke ekonomisinin kalkınmasına katkıda bulunacağı düşünülen mallar olarak sınıflandırılmıştır. Eximbank tam bir güvence istediği için ya tam bir garantör yada MITI sigortasını talep eder.

Uygulanan bütün kredi programları için vade normal olarak 7 ile 10 yıla kadardır. Göreceli olarak daha zengin ülkeye yapılan işlemi desteklemek üzere verilen borcu Japon Eximbank'da 5 yıla sınırlıdır. İthalat kredisinin vadesi ise en fazla 15 yıldır. Japon Eximbank, her bir teklifi tek tek değerlendirerek finansman üzerine bağımsız kararlar verir. Japon Eximbank'tan gayri resmi onay alabilmek için 6 ay süre gerekmektedir.

⁵¹Peter Montagnon, 'Japan Export Targets Power Generations Overseas', International Trade Finance, September 1998, s. 27.

Garanti Programları, Japon ticari bankalarına, yabancı kuruluşlara Japon Eximbank'ın verdiği doğrudan kredilere katılma imkanı için verilir. Bu durumda ticari bankalar sermaye ve faiz kaybına karşı korunurlar. Ticari bankalardan yılda % 0.3 masraf alan Eximbank onları bazı idari ve enformasyon sorumluluğuna sokmakta, gerçekleştirmedikleri takdirde ise sağlanan sigorta kaybına uğramaktadır.

Sigortası Programlarından 'Genel İhracat Sigortası' dışsattım işlemlerini bir yıl içerisinde tamamlayan dışsattımcılara spesifik ve kapsamlı poliçeler olarak verilir. Spesifik sigorta, bir ticari işlemi kapsar. Spesifik sigorta başvuruları her bir işlem için ayrı yapılır. Kapsamlı sigorta ise çok sayıda işlemi kapsar ve bu sigortadan ancak MITI ile özel anlaşma yapan ticari birlikler ve şirketler yararlanabilir. Genel İhracat Sigortasında, malların genelinde % 100 Japon üretimi olması şartı aranır. Ancak yurtdışı yatırımlarda ve projelerde bu oran % 50'lere kadar düşer.

İhracat Gelirleri Sigortası, maksimum 5 yıla kadar olan orta ve uzun vadeli işlemleri kapsar. İhracat Gelirleri Sigortasında spesifik poliçelerde dışsattımcı ticari yada politik risklerden birini seçebilir. Ticari risklerden doğan kayıpların % 90'ı, politik risklerden doğan kayıpların ise % 95'i MITI tarafından karşılanır.

Genel Ticaret Sigorta Programı, iki yıllık veya daha kısa süreli ticaret anlaşmalarını ve Japon firmalarının dış ülke markalarının yeniden satış sözleşmelerine ilişkin risklerini kapsar. Ayrıca her bir ihracatçı için belli bir kredi kotası (ticari risklerle ilgili sigorta kapsamı sınırları) belirler. Sevkiyatın yapılmaması veya yapıldığı halde karşılığının alınmamasından kaynaklanan kayıpları karşılar.⁵² Japonya'da sigorta faaliyetleri MITI tarafından yapılıyor olmasına rağmen, finansman programlarında bu iki kuruluş arasında her zaman ikili müşterek çalışma vardır.

⁵² Expoprt Credit Financing Systems in OECD., Japan, s. 7.

3.3. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Eximbanklar

İhracat kredi kurumları, öncelikle belirli gereksinimleri karşılamak açısından zamansal olarak, gelişmiş ekonomilerde var olan iktisadi yapıların bir uzantısı olarak kurulmuşlardır. Dolayısı ile gelenekleri ve zaman içerisinde olgunlaşmaları ile gelişkin finansal yapıların bir parçasıdır. Bir başka ifade ile gelişmiş ülkeler ihracatlarını birden fazla kurumla ve çok geniş boyutlu fonlarla destekleyebilmekte ve bu alanda ortaya çıkabilecek riskleri önemli ölçüde karşılayabilmektedirler. Bu çerçevede içerisinde gelişmiş ülkelerdeki ihracat kredi kurumlarının yapılarına baktığımızda işlev temelinde genellikle ikiye ayırdıklarını görmekteyiz:

- i) Sigorta ve garanti desteği sağlayanlar,
- ii) Kredi desteği sağlayanlar,

Bu iki işlevi birden yerine getiren ihracat kredi kurumu yaygın bir uygulama değildir. Her iki işlev, bu ülkelerdeki bir dizi kurum tarafından üstlenilmektedir. Doğaldır ki, bu zincirleme finansal kurumlar içerisinde ‘özel’ ihracat kredi kurumları ‘kar’ kaygısı ile faaliyet gösterirken resmi yada yarı-resmi ihracat kurumları ülkenin global ihracat hacmine katkıda bulunmak amacındadırlar.

Gelişmiş ülkelerde doğrudan kredi faiz hadlerinin piyasa faiz hadleriyle karşılaştırılması ve sübvansiyonlarda sınırlandırma sorunu, ihracat kredi kurumlarını kredileri azaltma doğrultusunda stratejiler izlemeye götürmektedir. Eğer bir ihracat kredi kurumu, ülkenin global ihracat kredi hacmi içerisinde doğrudan krediler payını azaltıyorsa, bu o ihracat kredi kurumunun başarılı olduğu anlamına gelmektedir.⁵³

Gelişmekte olan ülkelere baktığımızda ise, ihracat kredi kurumlarının gerek finansal yapı gerekse kaynakların sınırlılığı açısından gelişmiş ülkelere farklı olduğunu görürüz. Gelişmekte olan ülkelerde geç kalmış olarak nitelendirebileceğimiz ‘eximbank’ ya da ihracat destek kurumları öncelikle bu sınırlılıklar içinde görev üstlenmek durumundadırlar. Üstelik gelişmiş ülkelerdeki finansal kurumların çeşitliliği ve zincirleme işbirliği yapısı gelişmekte olan ülkelere

⁵³ Ece, a.g.e., ss. 22-23.

olgunlaşmadığı için söz konusu ülkelerdeki ihracat kredi kurumları kaynaklarının kıtlığına karşın daha geniş boyutlu sorumluluklar üstlenmek durumundadırlar.

Gelişmiş ülkelerde ihracat için gerekli fon uygun koşullarla ticari bankalar tarafından karşılanmakta, eximbanklar ticari bankalara ve ihracatçılara garanti ve sigorta desteği sağlamaktadır. Bir başka deyişle ihracat kredi kuruluşlarının görevi fon sağlamak değil, sadece ihracatçılara ve bankalara riskten arındırılmış bir ortam sağlamaktır. Ancak gelişmekte olan ülkelere kurulan ihracat destek kuruluşları; bu ülkeler ihracat finansmanına gerekli desteği verecek bir ekonomik yapıdan ve bankacılık sisteminden çoğunlukla yoksun oldukları için, ihracatı çeşitli kredi programları ile destekleme işlevini de üstlenmektedirler. Diğer bir önemli farklılık da gelişmekte olan ülkelerdeki ihracat kredi kurumlarının sermayelerinin bir kısmı veya tamamı devlete aittir ya da kuruluşun sermayesi devlete ait olmasa bile bazıları ihracat sigorta ve garanti işlemlerini devlet adına yapmaktadır.⁵⁴

⁵⁴ Ahmet Kılıçoğlu, 'Türk Exim Bank'ın Faaliyetleri ve 2004 Yılı Projeleri', **Ekonomik Strateji Türkiye**, Sayı: 1 (Eylül) 2004, s. 23.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRK EXİMBANK

1. TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI

Türkiye'de ihracatın kredi, garanti, sigorta sistemleri ile geliştirilmesine yönelik taleplerin geçmişi Cumhuriyet'in ilk yıllarına kadar uzanır. 1930'lu yıllarda İstanbul Ticaret Odası'nda yapılan toplantılarda, Türkiye ihracatının Almanya ve İngiltere'de olduğu gibi bir kurum tarafından desteklenmesi talepleri gündeme gelmiştir. Burada hemen belirtmek gerekir ki, Türkiye'de ihracat destek kuruluşu oluşturulması arayışları, başlangıçta bir US Eximbank veya Japon Eximbank gibi kredi ile takviye edilen garanti sistemi kurmak yerine, Kıta Avrupa'sında olduğu gibi doğrudan doğruya ihracatın garantisini, sigortasını yapacak kurum arayışı şeklinde ortaya çıkmıştır.

1960'lı yılların başında beş yıllık kalkınma planlarının hazırlanmaya başlanmasıyla birlikte, ihracatın finansmanı konusu kalkınma planlarında da yer almaya başlamıştır. 1963-1967 yıllarını kapsayan 1. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda çok kısa olarak sevk öncesi ihracat kredisine değinilmiştir. 1968-1972 yıllarını kapsayan 2. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ise konuya biraz daha açıklık getirildiği ve 'ihracata dönük bir sistem geliştirilecek; orta ve uzun vadeli, etkin bir kredi düzeni ile ihracatçıların desteklenmesi üzerinde durulacaktır' hükmüne yer verildiği görülmektedir. 1973-1979 dönemini kapsayan 3. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ise ilk kez 'ihracat kredi sigortası'ndan söz edilmektedir. 1979-1983 yıllarını kapsayan 4. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda da ihracat kredi sigortası üzerinde bir kez durulmuş ve 'Dışsattım sigortası yasası yoluyla sınai mal satımı özendirilecektir' hükmüne yer verilmiştir. Nitekim 1985-1989 yıllarında uygulanan 5. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Türk Eximbank kurulmuştur.⁵⁵ Görüldüğü gibi, beş yıllık kalkınma planlarında, ihracat kredi ve sigorta sistemleri üzerinde durulmakla birlikte, ihracatın finansmanını sağlayacak bir yapının oluşturulması vurgulanmamıştır.

⁵⁵ Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl, a.g.e., ss. 22-25.

2. TÜRK EXİMBANK'IN KURULUŞU

1980'li yıllarda başlayan dışa açılma çabaları, 1 Mart 1985 tarihinde Türkiye'nin GATT'ın (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) en önemli anlaşmalarından birisi olan Sübvansiyonlar Kodu'nu imzalaması ile önemli bir aşamaya ulaşmıştır. Türkiye, böylelikle dış ticaretin desteklenmesinde sübvansiyonların kaldırılmasını kabul etmiştir. Bu durum da Türk dış ticaretinin dünyadaki uygulamalara paralel bir şekilde GATT tarafından kabul edilen ve gelişmiş ülkelerin yıllardır kullandıkları özendirme yöntemleriyle desteklenmesi gerekmiştir.⁵⁶ İşte bu nedenlerle dış ticaretin kredi, ihracat kredi sigortası ve garantisi gibi gelişmiş ve genel kabul görmüş tekniklerle desteklenmesi amacıyla kısaca Türk Eximbank olarak anılan Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş'nin kuruluş yoluna gidilmiştir.

Türk Eximbank, kamu çevrelerinde 'Şirket Kurtarma Yasası' olarak bilinen yasa ile kurulması öngörülen Türkiye İhracat Kredi Bankası Anonim Şirketi, 31.03.1987 tarih ve 19417 mükerrer sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 3332 numaralı kanunun verdiği yetkiye dayanarak Bakanlar Kurulu'nun 17.06.1987 tarih ve 87/ 11914 sayılı kararı ile belirlenen esaslar dahilinde Devlet Yatırım Bankası tüzel kişiliği devam suretiyle özel hukuk hükümlerine tabi bir Anonim Şirket haline dönüştürülmesiyle kurulmuştur. Bu karar 21.08.1987 gün ve 19551 mükerrer sayılı Resmi Gazetede ilan edilmiş olup ayrıca 11.09.1987 tarihli Ticaret Sicil Gazetesinde yayınlanarak Şirket ana sözleşmesi tescil edilmiş ve bu sözleşmede bankanın kısa adının Eximbank olduğu hükmüne bağlanmıştır.⁵⁷

Türk Eximbank gerek ihracatçılara finansman imkanı sağlayan kredi programları gerekse ihracatçıların, müteahhitlerin politik ve ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkan tanıyan sigorta ve garanti programları ile ülkemiz ihracatının desteklenmesinde özel bir öneme ve konuma sahip, ihracatın finansmanında kurumsallaşmış bir ihtisas bankasıdır.

⁵⁶ Tomanbay, a.g.e., s. 88

⁵⁷ Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde (1), s. 18.

2.1. Türk Eximbank'ın Amaçları

Bankanın amaçları, ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticaretteki paylarının arttırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılara ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlere ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.⁵⁸

Banka bu amaçlara ulaşabilmek için ihracat kredileri, kredi garantileri ve kredi sigortası programları uygulamaktadır.

2.2. Türk Eximbank'ın Çalışma Alanı

Türk Eximbank'ın amaçlarını gerçekleştirmek üzere şirket ana sözleşmesinde yer alan çalışmalarını şu şekilde sıralayabiliriz:⁵⁹

Mal ve hizmet ihracatında, ihracatçıların ticari ve siyasi riskler nedeniyle ortaya çıkabilecek zararlarını teminat altına almak ve ihracatçılara bu konuda güvenceler sağlamak suretiyle ihracatı teşvik etmek için ihracat kredi sigortası yapar, garanti verir.

Mal ve ihracatını, sevk öncesi ve sonrası aşamalarında kısa, orta, uzun vadeli alıcı ve satıcı kredileri ve diğer krediler ile finanse edilir.

Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ile dış yatırımların geliştirilmesi için kredi açar finansmanına katılır. Sigorta ve garanti sağlar.

Yurt içi ve yurt dışı finans kurumları ile para ve sermaye piyasalarından kaynak sağlar.

⁵⁸ M.Metin Artukoğlu, 'Türkiye'de İhracat Kredileri ve Türk Eximbank Uygulamaları', **Banka ve Ekonomik Yorumlar**, Sayı: 9 (Eylül 1990), s. 47.

⁵⁹ Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde (7), ss. 19-20.

İhracat finansmanı amacıyla, ihracatçıların yurt içi ve yurt dışı banka ve finans kurumlarından sağlayacakları krediler için garantiler verir.

Yurt dışına yapılacak finansal kiralama işlemlerini kredilendirebilir ve bu konuda garanti verebilir.

Yurt dışı ve yurt içi bankalara ve finans kurumlarına ihracata yönelik krediler açar, garantiler verir.

01.02.1985 tarihli Ana Statü ile Devlet Yatırım Bankası'na verilen görevleri bu ana sözleşmenin 1. maddesine göre yerine getirir.

Sigorta acenteliği yapabilir.

Banka, kuruluş amacına yönelik faaliyette bulunacak olan kurmuş ve kurulacak şirketlere iştirak edebilir, menkul kıymetler alabilir, satabilir ve satışına aracılık edebilir.

T.C Merkez Bankası'ndan avans ve reeskont krediler alabilir.TL veya döviz üzerinden menkul kıymet ihraç edebilir.

Döviz pozisyonu tutar, döviz fonları bulundurur, her türlü kambiyo işlemleri yapar.

Banka, kredi ihtiyacı için gayrimenkullara sahip olabileceği gibi alacaklarının tasfiyesi için de gayrimenkullar edinebilir. Banka açılan kredi ve verilen garantiler karşılığında gayrimenkul ipoteği de dahil olmak üzere her türlü teminatları alabilir.

Resmi ve özel kurum,kuruluş ve bankalar ile kredi açtığı, finansmanına katıldığı, garanti verdiği ve sigorta ettiği gerçek ve tüzel kişi kurum ve kuruluşlardan faaliyetleri ile ilgili her türlü belge ve bilgiyi isteyebilir, garanti ve sigorta ilişkisi olan müşterilerinin uygulamalarını takip ve kontrol edebilir.

Banka fonksiyonlarını yerine getirmek için araştırma geliştirme ve teknik eğitim çalışmalarını yapar veya yaptırır, teknik yardım verir.

Banka çalışma alanına göre Yönetim Kurulu Kararı ile Türk Ticaret Kanunu, Bankalar Kanunu ve diğer ilgili mevzuat hükümlerine göre yurt içinde ve yurt dışında şube irtibat büroları ve temsilcilikleri açabilir. Bankanın merkezi Ankara'dadır.⁶⁰

3. TÜRK EXİMBANK'IN KAYNAKLARI

Türk Eximbank'ın kaynakları, Hazine Müsteşarlığı tarafından sağlanan kaynakların yanı sıra borçlanma yoluyla, yurt içi ve yurt dışı bankalardan, euro-sendikasyon kredilerinden, tahvil ve banka bonusu ihraçlarından ve uluslararası piyasalardan temin edilen fonlardan oluşmaktadır.⁶¹

Türk Eximbank'ın kaynaklarını öz kaynaklar ve yabancı kaynaklar olarak iki grupta inceleyelim.

3.1. Öz kaynaklar

Eximbank sermayesi 750.000.000.000.000 Türk Lirasıdır.⁶² Bu sermaye her biri 1.000.000.TL değerinde 750.000.000 adet nama yazılı hisseye ayrılmış (A) ve (B) grubu olmak üzere iki grupta oluşur.

(A) Grubunda yer alan hisseler sermayenin yüzde 51'ini teşkil edip, Hazineye aittir. (B) Grubu hisseler ise sermayenin kalan yüzde 49'unu teşkil eder. Hazine tarafından kamu ve özel sektör bankaları ile finansman kuruluşlarına, sigorta şirketlerine ve diğer gerçek ve tüzel kişilere devredilebilir.⁶³

Gerek duyulduğunda Türk Ticaret Kanunu ve ilgili mevzuat çerçevesinde Genel Kurul kararı ile sermaye artırımına gidebilir. Sermayenin arttırılan kısmının tamamının taahhüt edilmesi ve ¼'ünün hemen ödenmesi şarttır. Geriye kalan ¾

⁶⁰ Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde (4), s. 19.

⁶¹ Türk Eximbank, 'Finansman Faaliyetleri', **İktisat İşletme ve Finans**, Özel Sayı (Kasım 1997), s. 58

⁶² Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2001**, s. 25.

⁶³ Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde (9), s. 21.

sermayenin Yönetim Kurulunca kararlaştırılacak esaslar dahilinde ödenmesi istenebilir. Yeniden hisse senedi ihracı ile arttırılacak sermaye üzerinden pay sahiplerinin kanuni rüchan hakları vardır. Rüchan hakkının kullanılma süresi 15 günden az olmamak üzere Yönetim Kurulunca tespit edilir.⁶⁴

Tablo 1: Türk Eximbank Sermaye Bilgileri (Milyar TL)

Yıllar	Yıl sonunda Toplam Özsermaye	Yıl sonunda Toplam Ödenmiş Sermaye
1987	206	141
1988	232	176
1989	345	269
1990	604	500
1991	718	556
1992	847	576
1993	1.053	576
1994	1.428	663
1995	3.300	2.000
1996	14.581	11.937
1997	58.192	47.500
1998	89.853	75.000
1999	215.230	185.523
2000	510.284	345.313
2001	820.350	529.513
2002	1.050.400	657.864
2003	1.258.159	657.864
2004	1.432.291	657.864

Kaynak: Türk Eximbank

Tablo 1'den görüldü gibi Banka'nın TL programlarının fonlaşmasında çok büyük bir payı olan öz kaynaklar içerisinde en önemli kalem olan ödenmiş sermayesi 1987 yılında 141 milyar TL iken 2004 yılında 657 trilyon TL'na yükselmiştir.

⁶⁴ Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde (13), s. 22.

Uluslararası kabul görmüş en önemli sermaye yeterliliği göstergesi olan ve asgari % 8 olması gereken Sermaye Yeterliliği Standart Rasyosu 1996 sonunda % 10 iken, 2001 yılı sonunda % 30'a ve 2003 yılında kredilerdeki büyük artışa rağmen % 50'ye, 2004 yıl sonu itibariyle de % 55,5'e yükselmiştir.⁶⁵

3.2. Yabancı Kaynaklar

Öz kaynakların yetmemesi durumunda dışarıdan temin edilen kaynaklardır. Bu durumda banka borçlanmaktadır. Bankanın amaçlarını gerçekleştirmek için finansman ihtiyacının bir kısmını bu şekilde bulması zorunludur.

Türk Eximbank'ın yabancı kaynakları şöyle sıralanmıştır:⁶⁶

- Fonlardan sağlanan kaynaklar
- T.C Merkez Bankası'nca Bankaya açılacak krediler ve verilecek avanslar
- Yurt içi ve yurt dışı kredi ve finansman kurumları ile ulusal ve uluslar arası para ve sermaye piyasalarından sağlanacak krediler
- Banka tarafından ulusal ve uluslararası piyasalardan, menkul kıymet ihraç etmek üzere sağlanacak kaynaklar,
- Mevzuat ve 3332 sayılı kanununun 3. maddesine göre Bankalar Kanunu kararı ile bankaya sağlanacak kaynaklar
- Bankanın amaçlarını gerçekleştirmek için yaptığı faaliyetler dolayısıyla bünyesinde taşıyacağı fonlar.
- Yurtiçi ve yurtdışından sağlanacak diğer kaynaklar

⁶⁵ Türk Eximbank, *Faaliyet Raporu 2004*, s. 23.

⁶⁶ Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde (8), s. 21.

4. TÜRK EXİMBANK'IN KREDİ PROGRAMLARI

İhracatçıya uygun vade ile zamanında ve ihtiyacını karşılayacak düzeyde kredi sağlanması veya başka kaynaklardan kredi temin etmesine imkan sağlayacak teminatların verilmesi, Türk Eximbank'ın ilkeleri arasında yer almaktadır.

Türk Eximbank, 1988 yılında bu ilkelere bağlı olarak, 'Özel İhracat Reeskont Kredisi' ve 'Sevk Sonrası İhracat Kredisi' programlarını uygulamaya koyarak fiilen faaliyete başlamıştır. Yine aynı yıl içinde İslam Kalkınma Bankası ile yapılan anlaşma sonucunda, Banka 'Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu'na aracılık etme görevine de haiz olmuştur.

1989 yılının Mart ayına gelindiğinde ise Türk Eximbank 'Sevk Öncesi İhracat Kredisi' programını uygulamaya koymuştur ki; bu program, Bankanın en etkin uygulamaları arasında yer almıştır. Sevk Sonrası İhracat Kredisi programı da 1 Aralık 1989 tarihinde Sevk Öncesi İhracat Kredisi ile birleşmiştir. Sevk Öncesi İhracat Kredisi, bankacılık sisteminin yaygın şube ağından yararlanılarak tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılmaya başlanmıştır. 1 Ocak 1990 tarihi itibarıyla de 'Özel İhracat Reeskont Kredisi', 'Dış Ticaret Sermaye Şirketleri Reeskont Kredisi'ne dönüştürülmüştür.

1990 yılından itibaren döviz kredileri uygulamalarının başlaması, Türk Eximbank'ın kısa vadeli kredileri ile ilgili önemli bir dönüm noktasını oluşturmuştur. İlk yıllarda ihracatçılar için pek cazip bulunmayan döviz kredileri, özellikle 1994'ten sonra toplam kredi kullandırışı içinde en fazla paya sahip konuma ulaşmıştır.

İhracatçıların teminat açısından karşılaştıkları zorluklar dikkate alınarak Haziran 1995 yılında başlatılan Performans Döviz Kredisi uygulamasıyla Türk Eximbank tarafından doğrudan kredi kullandırımı alternatif bir uygulama olarak ihracatçılarımızın hizmetine sunulmuş; ihracatçılardan gelen talepler doğrultusunda, programın TL opsiyonu da uygulamaya konmuştur.⁶⁷

⁶⁷ Türk Eximbank, 'Kredi Programları', *İktisat İşletme ve Finans*, Özel Sayı (Kasım 1997), s. 38.

Türk Eximbank'ın kurulduğu yıldan bugüne kadar uyguladığı kredi programları temel olarak iki politika izlemiştir. İlk politika, sevk öncesi ihracat kredi programında olduğu gibi, ayırım gözetmeksizin bütün ihracatçıları kapsamıştır. İkinci politika ise, hızlı dengeli ve istikrarlı bir kalkınma süreci içinde gelir dağılımının iyileştirilmesi, işsizliğin bölgesel ve yöresel farklarının azaltılmasına yönelik olmuştur. Bu yaklaşımla küçük bir destekle harekete geçebilecek ihracat odaklarının canlandırılması amaçlanmıştır. 1 Nisan 1993 ile 15 Ocak 1996 tarihleri arasında uygulanan Hedef Pazar İhracat Kredisi, Mayıs 1994'den beri uygulanan KOBİ İhracat Kredisi, 26 Eylül 1994 tarihinden beri uygulamada olan Kalkınmada Öncelikli Yörelere Yönelik İhracat Kredisi, 1996 yılında uygulamaya konulan Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskontosu, İhracata Yönelik İthalat Finansmanı Kredisi ile Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu ve 1997'de başlayan Turizm Pazarlama Kredisi programları bu anlayışın ürünleri olmuştur.⁶⁸

Türk Eximbank'ın uygulamaya koyduğu kredi programlarını Kısa Vadeli İhracat Kredileri, Özellikli Krediler, Döviz Kazandırıcı Hizmet Kapsamındaki Krediler ve İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler olarak dört grupta inceleyelim.

4.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank kredilerinin yaklaşık % 90'ını kısa vadeli ihracat kredileri oluşturmaktadır. Çünkü Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracatın gelişmesi için kısa vadeli krediler önem arz etmektedir.

Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler TL ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır.

⁶⁸ Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl, a.g.e., s. 43.

Türk Eximbank, kullandığı kısa vadeli ihracat kredileri ile ihracatın yaklaşık dörtte birine finansman desteği sağlamaktadır.⁶⁹

Kısa vadeli ihracat kredileri, ihracat taahhüdü karşılığında kullanılır. Kredi tutarının hesaplanmasında; firmanın geçmiş ihracat performansı değil, gerçekleştirmeyi taahhüt ettiği gelecek ihracat bağlantıları esas alınır.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri kapsamında, 'Sevk Öncesi İhracat Kredi Programları' 'Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi', 'İhracata Hazırlık Kredisi'(eski adıyla Performans Kredileri) ve 'KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri' bulunmaktadır. Bunlardan Sevk Öncesi İhracat Kredileri aracı banka kanalıyla kullanılırken, diğerleri doğrudan Türk Eximbank tarafından kullanılmaktadır.

Görüldüğü gibi kısa vadeli ihracat kredileri, yaygın ve etkin bir ihracat mekanizması olarak büyük ölçüde Türk ticari bankacılık sistemi aracılığıyla kullanılmaktadır. Kısa vadeli ihracat kredilerinin %65'i ticari bankalar aracılığıyla kul % 35'i doğrudan Türk Eximbank tarafından kullanılmaktadır.

Bütün kredi uygulamalarında Kalkınmada Öncelikli Yörelerde bulunan firmalar ile küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) öncelik tanınmıştır. KOBİ'lere sağlanan ek kaynak ve kredi taleplerine verilen öncelik sonucunda, 2004 yılında KOBİ'lere kullanılan kredi tutarı 1.890 trilyon TL (1.3 milyar dolar) olarak gerçekleşmiş olup, kısa vadeli ihracat kredilerinin % 40 oranındaki bölümünün KOBİ'lere kullanılması sağlanmıştır. Kısa vadeli kredi programlarından yararlanan firma sayısı 2004 yılında 3,053 olarak gerçekleşmiştir. Bu firmaların % 70'ini KOBİ'ler oluşturmuştur.⁷⁰

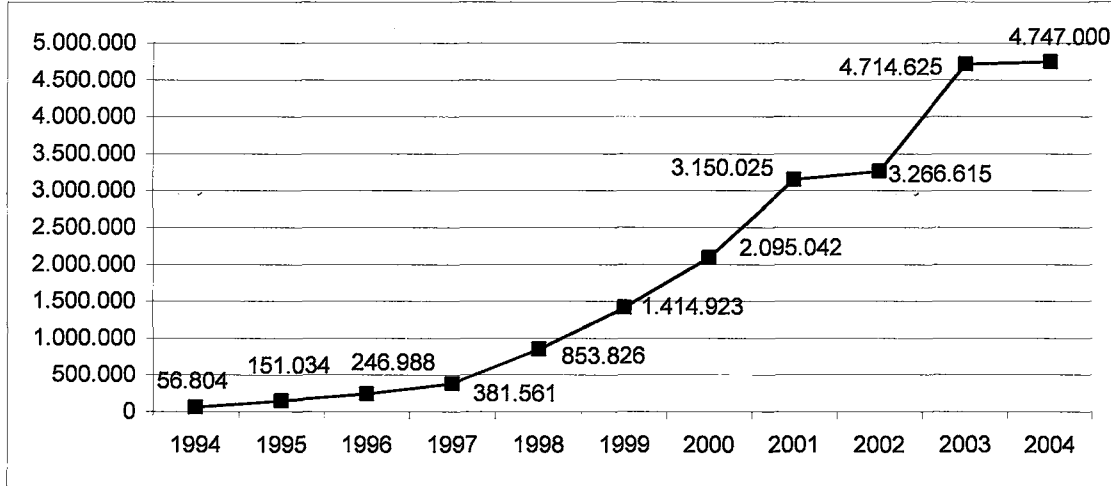
Türk Eximbank, bugüne kadar Türkiye ekonomisinde yaşanan yüksek enflasyon ve buna bağlı banka kredi maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle ihracatın kısa vadeli finansmanında yoğunlaşmıştır.

⁶⁹ Ahmet Kılıçoğlu, 'Türk Eximbank Yeni Dönemde De İhracatçının Yanında', **Türk Eximbank Bülteni**, Sayı: 19 (Şubat)2000, s. 2.

⁷⁰ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 9.

Tablo 2’de kısa vadeli ihracat kredilerin 1994-2004 yılları arasındaki 10 yıllık gelişimi görülmektedir.

Tablo 2: Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Gelişimi (Milyar TL)



Kaynak: Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 1998, s. 7 ve Faaliyet Raporu 2004, s. 9.

Tablo 2’den de görüldüğü gibi, kısa vadeli ihracat kredileri 1994 yılından 2001 yılına kadar sürekli artan bir seyir izlemiştir. Ancak 2001 yılında yaşanan finans ve bankacılık krizleri nedeniyle kısa vadeli ihracat kredileri kullanımında bir durgunluk yaşanmıştır. 2003 yılında kullanılan kısa vadeli kredi tutarı, 2002 yılına göre TL bazında % 44.3 oranında artarak 4.715 trilyon TL’ye ulaşmıştır. Böylelikle Türk Eximbank, 2003 yılında kullandığı kısa vadeli krediler ile ihracatın yaklaşık % 7’sine finansman desteği sağlamıştır.⁷¹ Türk Eximbank’ın 2004 yılında kullandığı kısa vadeli TL ve döviz kredilerinin tutarı 4.747 trilyon TL’na ulaşmıştır. Bunların % 56’sı TL kredilerden, % 44’ü döviz kredilerinden oluşmuştur. Kullanılan kısa vadeli kredi tutarı, 2003 yılına göre dolar bazında % 4,2 oranında artmıştır.

Kısa vadeli ihracat kredilerinin sektörlere göre dağılımının 1994 ile 2004 yılları arasındaki gelişimi Tablo 3’te yer almaktadır. Tablo 3 incelendiğinde, % 42’lik bir oranla hazır giyim sektörünün ilk sırada yer aldığı görülür. Söz konusu sektörün payı 1994 yılında % 39.8 iken sürekli artarak 2000 yılında % 51’e ulaşarak tepe yapmış daha sonra azalış eğilimine girerek % 42’lik oranlara düşmüştür.

⁷¹ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2003, s. 11.

Eximbank tarafından kullanılan kısa vadeli ihracat kredilerinin sektörlere göre dağılımında makine, elektrikli eşyalar ve otomotiv sektörü 1994 yılında % 9 iken 2004 yılında % 12 oranına vararak güzel bir gelişme göstermiştir. Demir-Çelik sektörünün 1994 yılında % 14,4'lük paya sahip olmasına rağmen 2004'de % 7'lik payla neredeyse % 50'li oranında bir azalış yaşandığı dikkat çekmektedir.

Kısa vadeli ihracat kredilerinin ülke gruplarına göre dağılımının 1994 ile 2004 yılları arasındaki gelişimi Tablo 4'te yer almaktadır. Tablo 4 incelendiğinde, 1994 yılında % 66,4'lük oranla ilk sırayı alan Avrupa Birliği ülkelerinin 2004 yılına gelindiğinde, % 54'lük paya düştüğü görülür. Bunun yanında Kuzey Amerika ve Japonya ülkelerinin ise, sürekli artan bir oranla 1994'de % 15,5'lik payını 2004'te % 23'e çıkardığı görülür.

Tablo 3: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımının Gelişimi (%)

Sektörler	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tekstil / Hazır Giyim / Deri	39,8	48,1	50	49	49	51	51	46	41	42	42
Makine / Elektrikli Cihazlar / Otomotiv	9,3	9,4	15	11	9	12	12	11	13	12	12
Gıda / Tarım / Hayvancılık	6,8	6,7	10	10	11	11	9	10	9	9	8
Demir / Çelik / Madeni Eşya	14,4	12,3	9	9	7	6	7	7	10	8	7
Diğer	19,9	23,5	16	21	24	20	21	26	27	29	31
Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: www. eximbank gov.tr (12.04.2005) ve Ali Recep Kavak ‘Türkiye’de İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank Uygulamaları’ (Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001), s. 163.

Tablo 4: Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımının Gelişimi (%)

Ülke Grupları	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Avrupa Birliği	66,4	68,8	62,0	60,0	63,0	63,0	63,0	62,0	64,0	61,0	54,0
Kuzey Amerika / Japonya	15,5	13,9	15,0	14,0	17,0	19,0	19,0	16,0	17,0	18,0	23,0
Ortadoğu / Kuzey Afrika	11,5	9,4	10,0	10,0	8,0	8,0	8,0	11,0	9,0	9,0	11,0
Diğer Avrupa Ülkeleri	3,3	5,1	5,0	9,0	8,0	2,0	7,0	7,0	5,0	6,0	7,0
Diğer	3,3	2,8	8,0	7,0	4,0	8,0	3,0	4,0	5,0	6,0	5,0

Kaynak: www. eximbank gov.tr (12.04.2005) ve Ali Recep Kavak ‘Türkiye’de İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank Uygulamaları’ (Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001), s. 164.

4.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)

Türk Eximbank'ın uygulamaları arasında yer alan Sevk Öncesi İhracat Kredileri 1989 yılından bu yana tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılır. Söz konusu krediler, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65-67'lik bir oranla önemli paya sahiptir.⁷² İhracat sayılan satış ve teslimler, transit ticaret, takas, bedelsiz ihracat, reeksport, bağlı muamele, sınır ticareti ve geçici ithalat gibi ihracat türleri için kullanılmaz..

Krediler, Türk menşeli malların serbest dövizle ve kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilir. Sevk öncesi Türk Eximbank ihracat kredilerinde firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir.⁷³

Sevk Öncesi İhracat Kredileri 1989 yılında Türk Lirası cinsinden uygulamaya konulmuş⁷⁴, 1990 yılında ise döviz cinsinden de kredi kullanımını başlamıştır. Sevk Öncesi İhracat Kredilerini, Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ) olarak iki grupta incelemek daha doğru olacaktır.

4.1.1.1. Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi (SÖİK-TL)

Amacı, ihracatçı ve imalatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır.

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri hariç, ihracatçı veya imalatçı niteliği olan ihracatçı firmalar ile ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalar, Türkiye menşeli mallarını, serbest dövizle ihraç etmeleri ve bu konuda kesin ihraç taahhüdünde bulunmaları karşılığında, bu krediden yararlandırılır.

⁷² Türk Eximbank, *Faaliyet Raporu 2003*, s. 13.

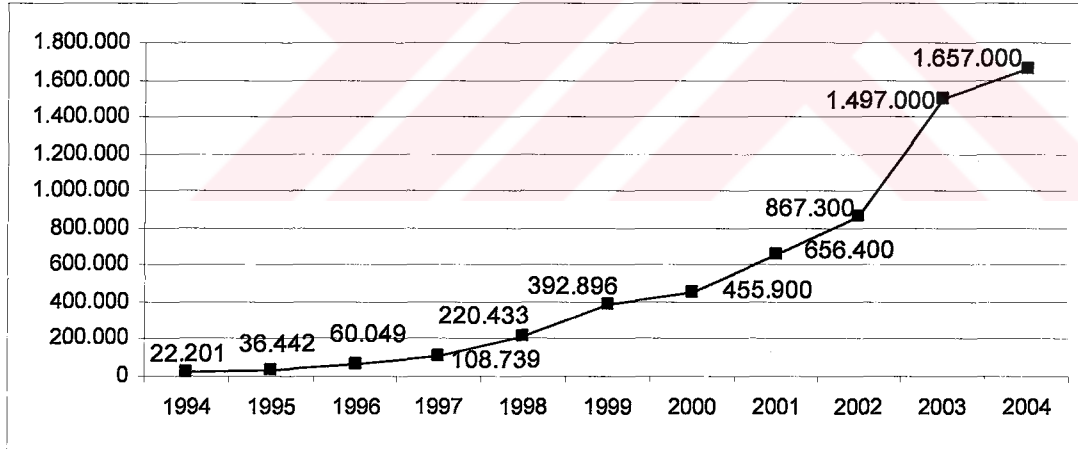
⁷³ Kerim Özdemir, 'Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erişimin İhracat Üzerine Etkisi', *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (7) 2004/1, s. 46.

⁷⁴ Türk Eximbank, *Faaliyet Raporu 1989*, s. 15.

Kredi tutarı FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü ve taahhüdün TCMB döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır. Krediyeye ticari bankalar aracılık eder ve bir firmaya herhangi bir anda bir yada birkaç banka aracılığı ile kullandırılabilir kredi, Eximbank tarafından belirlenen limiti aşamaz. Kredinin vadesi azami 360 gün olarak belirlenmiştir. Krediyeye uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank tarafından belirlenir ve vade ile bağlantılı olarak değişmektedir. Faiz oranları firmanın Türk Eximbank nezdindeki toplam riskine göre değişmektedir. Aracı Bankalar bu oranların üzerine azami 2 puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler. Türk Eximbank'a Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptıran firmalar 1 puan faiz indiriminden yararlanır.⁷⁵

Tablo 5'te Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredilerinin 1994-2004 yılları itibariyle 10 yıllık gelişimi görülmektedir.

Tablo 5: Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredilerinin Gelişimi (Milyar TL)



Kaynak: Türk Eximbank, 1994-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

Tablo 5'te görüldüğü gibi, SÖİK-TL kapsamında 2000 yılında 456 trilyon TL tutarında kredi kullandırılmışken 2002 yılında 868 trilyon TL çıkmıştır. 2003 yılında büyük bir sıçrama yaparak bir önceki yıla göre TL bazında % 73 oranında artarak 1.500 trilyon TL sınırına dayanmıştır.

⁷⁵ Arif Şahin, *İhracata Yönelik Finansman Araçları*, Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 3.Baskı, 2000, s. 30

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi Programında ülkemiz ekonomik yapısı göz önünde bulundurularak, birincisi KOBİ'lere, ikincisi Kalkınmada Öncelikli Yörelere (KÖY) yönelik olmak üzere bazı ayrıcalıklar sağlanmaktadır.

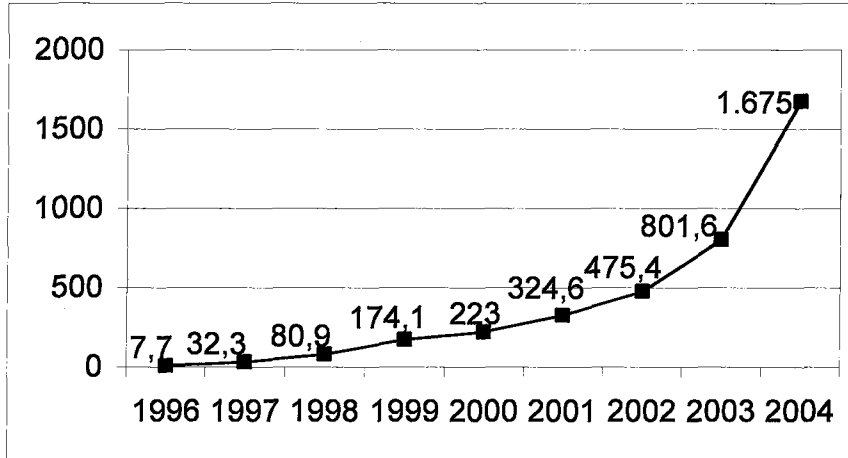
4.1.1.1.1. Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi

Türk Eximbank nezdinde; imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren, işyerinde 1-200 işçiye istihdam sağladığını SSK kayıtları ile belgeleyen, arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değer itibariyle 2 milyon dolar karşılığı Türk Lirasını aşmayan, küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalar küçük ve orta boy işletme olarak değerlendirilir.⁷⁶

Ülkemizde ihracat için üretim yapan kuruluşlar içinde KOBİ'lerin önemli bir payı bulunmaktadır. Aracı bankalar, kendilerine Türk Eximbank tarafından tahsis edilen TL ve döviz bazındaki Sevk Öncesi İhracat Kredileri Genel Limitlerinin en az yüzde 30'unu KOBİ'lere kullanılmak zorundadır.⁷⁷

Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi programının yıllar itibariyle göstermiş olduğu seyir Tablo 6'da görülmektedir.

Tablo 6: Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredilerinin Gelişimi (Trilyon TL)



Kaynak: Türk Eximbank, 1996-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

⁷⁶ Türk Eximbank, Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları, 21.03. 2005 Revizyonu, s. 2.

⁷⁷ Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü, **İhracatımızın Geleceği Üzerine Bir Çalışma**, Ankara: 1996, s. 37.

KOBİ'lere 2004 yılında 1.675 trilyon TL (1.174 milyon dolar) tutarında Sevk Öncesi İhracat Kredisi kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı 2003 yılına göre TL bazında % 5,2 oranında artmıştır.

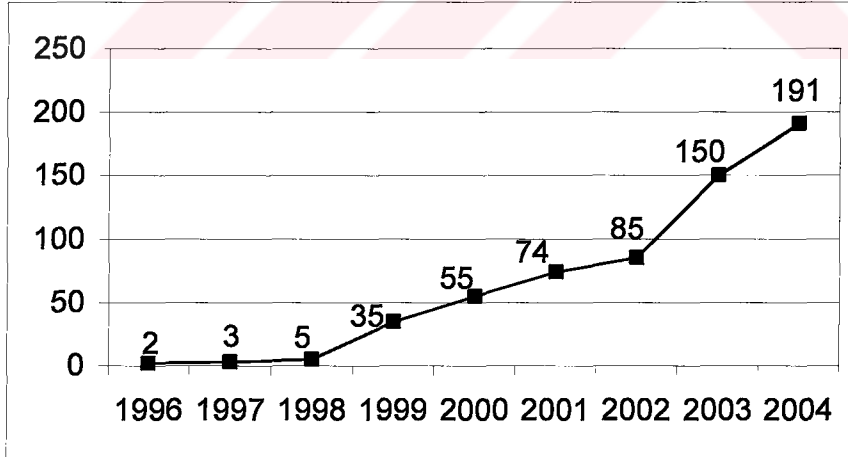
4.1.1.1.2. Sevk Öncesi Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi

Amacı, Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi Programı'nın özel bir uygulaması olarak kalkınmada öncelikli yörelerde ve Gaziantep ilindeki ihracatçı veya imalatçı-ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır.

Aracı bankalar Türk Eximbank tarafından kendilerine tahsis edilen Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi Genel Limitlerinin en az % 5 en fazla % 25'ini, kanuni veya iş merkezlerinin yanı sıra, ekonomik ve ticari faaliyetlerini Kalkınmada Öncelikli Yörelerde (KÖY) icra eden firmalara kullanılmak zorundadır.⁷⁸

Sevk Öncesi KÖY İhracat Kredisi programının yıllar itibariyle göstermiş olduğu seyir Tablo 7'de görülmektedir.

Tablo 7: Sevk Öncesi KÖY İhracat Kredilerinin Gelişimi (Trilyon TL)



Kaynak: Türk Eximbank, 1996-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

Bu kredi çerçevesinde, kalkınmada öncelikli yöreler olarak tanımlanan 51 ilde faaliyet gösteren firmalara 2004 yılında 191,2 trilyon TL (133,8 milyon dolar) tutarında kredi kullanılmıştır.

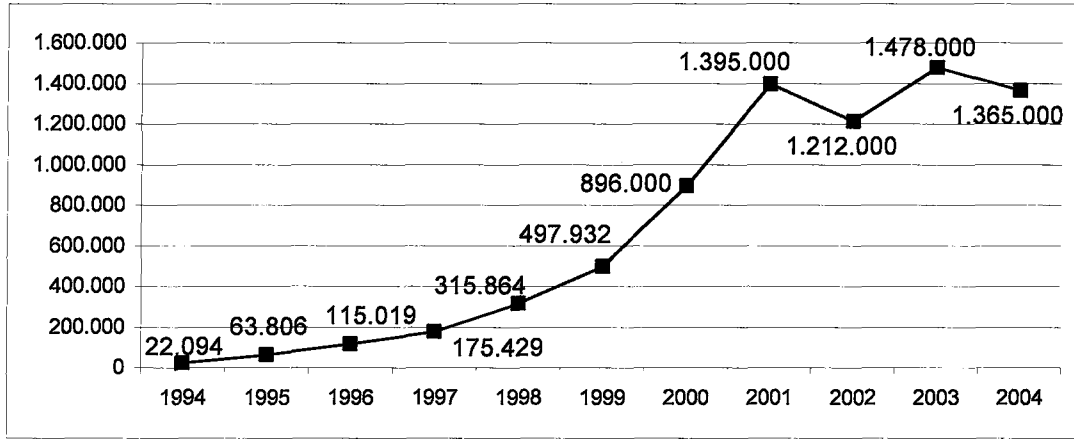
⁷⁸ Türk Eximbank, Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları, 21.03. 2005 Revizyonu, s. 5.

4.1.1.2. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)

Amacı, ihracata yönelik mal üreten sanayi, tarım ve madencilik sektörlerindeki ihracatçı ve imalatçıların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini arttırabilmek için ihracat projelerinin hazırlık aşamasında desteklenmesidir. Türk Eximbank'ca belirlenen özelliklere sahip Türkiye menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılır. Kredi, FOB ihracat taahhüdünün %100'ü oranında ve ticari bankalar aracılığı ile kullanılır. Kredinin azami vadesi 360 gündür. Faiz oranı, Eximbank kaynak maliyeti ve uluslar arası piyasa koşulları dikkate alınarak belirlenir. Aracı bankalar bu oranların üzerine, azami 0,75 puan komisyon ilave edebilirler. Komple tesis, fabrika ve gemi sektöründe teşvik belgesi ile sınırlı kalmak kaydıyla ihracat finansmanında kullanılan kredilerde vade 24 ay olabilmektedir. 17 Şubat 1997 tarihinde yapılan düzenleme ile döviz birikimli kısa vadeli ihracat kredi programlarında da ihracat kredi sigortası yaptırmış firmalar için 0,5 puan faiz indirimi yapılmış olup uygulanmıştır.⁷⁹

Tablo 8'de Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi'nin 1994-2004 yılları itibariyle 10 yıllık gelişimi görülmektedir.

Tablo 8: Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredilerinin Gelişimi (Milyar TL)



Kaynak: Türk Eximbank, 1994-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

⁷⁹ İstanbul Sanayi Odası, **İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri**, İstanbul: 2001, s. 41.

Tablo 8 dikkatle incelendiğinde Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredilerinin 2001 yılına kadar sürekli artan bir gelişim izlediği görülür. SÖİK-DVZ kapsamında 2004 yılında 1,365 trilyon TL (954,3 milyon dolar) tutarında kredi kullanılmıştır. Bir önceki yıla göre TL bazında % 8 oranında azalış gerçekleşmiştir. Bunun nedeni enflasyonun düşmesi sonucu döviz kredilerine yönelik talebin azalmasıdır.

4.1.2. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Mayıs 1988 tarihinde Özel İhracat Reeskont Kredisi olarak uygulamaya konmuş, 1990 yılı başından itibaren uygulama esasları değiştirilerek Dış Ticaret Şirketleri Reeskont Kredisi, 1996 yılından itibaren de Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi adını almıştır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) statüsü verilen ve Türk Eximbank tarafından kredibilitesi olumlu bulunan firmalar bu krediden yararlandırılır.

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi ile Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.⁸⁰

İhracatçılarımızın Türk Eximbank'dan direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden kullanılır. Döviz kredileri, Dolar, EURO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni cinsinden kullanılmaktadır.⁸¹

Faiz oranı, Eximbank kaynak maliyeti ve uluslar arası piyasa koşulları dikkate alınarak belirlenir. Türk Eximbank'a Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptıran firmalara DTŞ-DVZ Kredisi kullandıklarında 0.5 puan, DTŞ-TL Kredisi kullandıklarında 2 puan faiz indirim uygulanır.⁸²

⁸⁰ www.eximbank.gov.tr (Banka Faaliyetleri/Krediler/Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri) 01.03.2005

⁸¹ Mustafa Yuçel, **Türk Eximbank'ın İhracat Destek Programları**, ÜSİAD, Haziran 1999, s.5.

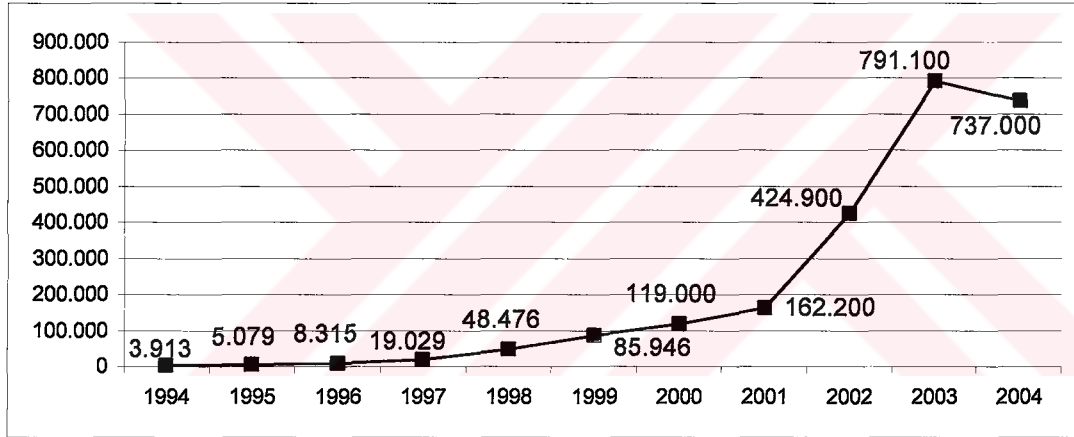
⁸² Türk Eximbank, **DTŞ Kısa Vadeli İhracat Kredileri Uygulama Esasları**, 21.03.2005 Revizyonu, s. 1.

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi kapsamında 2004 yılında 737 trilyon TL (518,7 milyon dolar) tutarında 'TL kredisi' ve 397,6 trilyon TL (278,2 milyon dolar) tutarında 'döviz kredisi' olmak üzere toplam 1.135 trilyon TL (796,9 milyon dolar) kredi kullanılmıştır.⁸³

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi kapsamında yıllar itibariyle kullanılan kredi tutarlarının gelişimini DTŞ-TL ve DTŞ-DVZ olarak ayrı ayrı incelemek daha doğru olacaktır.

Tablo 9'da DTŞ Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredisinin 1994-2004 yılları arasındaki 10 yıllık gelişimi görülmektedir.

Tablo 9: DTŞ Kısa Vadeli TL İhracat Kredisi'nin Gelişimi (Milyar TL)



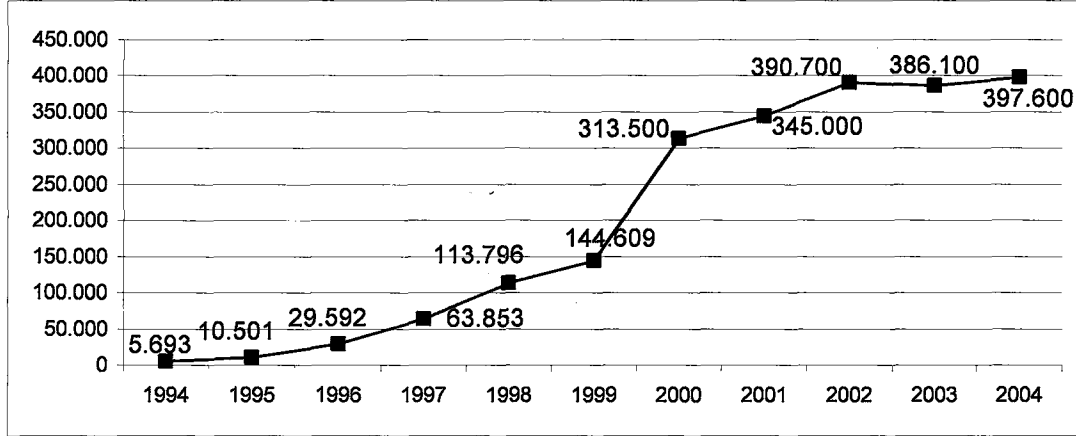
Kaynak: Türk Eximbank, 1994-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

Tablo 9'da görüldüğü gibi DTŞ-TL programı çerçevesinde kullanılan kredi tutarı yıllar itibariyle sürekli bir artış göstermiştir. Özellikle 2001 yılından sonra büyük artış trendleri dikkati çekmektedir.

⁸³ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 12.

Tablo 10’da DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisinin 1994-2004 yılları arasındaki 10 yıllık gelişimi görülmektedir.

Tablo 10: DTŞ Kısa Vadeli Döviz Kredisinin Gelişimi (Milyar TL)



Kaynak: Türk Eximbank, 1994-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

Tablo 10’da görüldüğü gibi DTŞ-DVZ programı çerçevesinde kullanılan kredi tutarı yıllar itibariyle sürekli bir artış göstermiştir. Ancak 2002 yılından sonra durgunlaşmıştır.

4.1.3. İhracata Hazırlık Kredisini

Haziran 1994 tarihinde ‘Performans Döviz Kredisini’ olarak uygulamaya konmuş, 1997 Şubat tarihinden itibaren Performans Döviz Kredisinin Türk Lirası seçeneği olan ‘Performans Türk Lirası Kredisini’ de uygulanmaya başlamıştır. 21.04.2003 tarihinden itibaren de ‘İhracata Hazırlık Kredisini’ adını almıştır.

Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullanılmaktadır.⁸⁴

İhracata Hazırlık Kredisinin döviz olarak kullanılması durumunda krediler Amerikan Doları, EURO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni cinsinden kullanılır.

⁸⁴ Türk Eximbank, İhracata Hazırlık Kredisini Uygulama Esasları, 25.03.2005 Revizyonu, s. 4.

İhracatçıların Türk Eximbank'dan direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan İhracata Hazırlık Kredileri ile ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Performans Kredi Programı, İhracata Hazırlık Kredi Programı adı altında uygulanmaya başlayınca, kredinin azami vadesi 180 günden 360 güne uzatılmış, kredi kullanım şartları arasında yer alan ve 500.000 Dolar olan geçmiş dönem performans şartı 200.000 ABD Dolarına çekilmiştir.⁸⁵

İhracatçı ve imalatçı/ihracatçı firmalara döviz kredisi yönlendirmeye yönelik olan İhracata Hazırlık Döviz Kredisi (Performans Döviz Kredisi) programı kapsamında, 2004 yılında 255,4 trilyon TL (177,8 milyon dolar) kredi kullanılmıştır. İhracata Hazırlık TL Kredisi (Performans TL Kredisi) programı kapsamında ise 240,9 trilyon TL (167,9 milyon dolar) kredi kullanılmıştır.⁸⁶

İhracata Hazırlık Kredisi kullanılacak firmalardan, Türk Eximbank tarafından aşağıdaki teminatlardan bir veya birkaçı talep edilebilir.⁸⁷

- Banka teminat mektubu (Döviz kredisinde, kredinin kullanıldığı döviz cinsinden düzenlenecektir)
- Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri ve/veya
- Firmaların TCMB nezdinde kesinleşmiş prim alacaklarının anılan firmalarca Banka adına gayrıkabili rücu olarak temlik edilmesi ve/veya
- Firmaların T.C Maliye Bakanlığı nezdinde kesinleşmiş KDV alacaklarını Banka adına gayrıkabili rücu olarak temlik edilmesi

⁸⁵ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2003**, s. 11.

⁸⁶ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 12.

⁸⁷ Türk Eximbank, **İhracata Hazırlık Kredisi Uygulama Esasları**, 25.03.2005 Revizyonu, s. 4.

4.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi

KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi, 21.04.2003 tarihinde KOBİ'lerin kredi imkanlarından daha çok ve daha uygun koşullarla yararlanmalarına imkan tanımak ve teminat getirmekte yaşadıkları sıkıntılara çözüm sağlamak amacıyla kredi anapara ve faiz tutarının % 50'si oranında teminat mektubu ve kredi tutarında teminat senedi (bono) alınmasını öngören 360 gün (1 yıl) vadeli yeni bir program olarak uygulamaya konulmuştur.⁸⁸

Bu krediden, imalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve 1 ila 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen, arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmayan Küçük ve Orta Boy İşletmeler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile faydalanabilir.

KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi programı kapsamında 2003 yılında 6 trilyon TL (4,2 milyon dolar) KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi ve 8.1 trilyon TL (5.7 milyon dolar) KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi olmak üzere, toplam 9.9 milyon dolar kredi kullanılmıştır⁸⁹. 2004 yılında ise 11.6 trilyon TL (8,1 milyon dolar) KOBİ-TL, 15,8 trilyon TL (10,8 milyon dolar) KOBİ-DVZ olmak üzere, toplam 18,9 milyon dolar kredi kullanılmıştır⁹⁰

Görüldüğü gibi, kullanılan kredi tutarında bir yılda % 100 bir artış meydana gelmiştir.

4.2. Özellikli Krediler

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir. Söz konusu kredi programları, standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan, ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır.

⁸⁸ Türk Eximbank, Kobi İhracata Hazırlık Kredisi Uygulama Esasları, 25.03.2005 Revizyonu, s. 3.

⁸⁹ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2003**, s. 11.

⁹⁰ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 12.

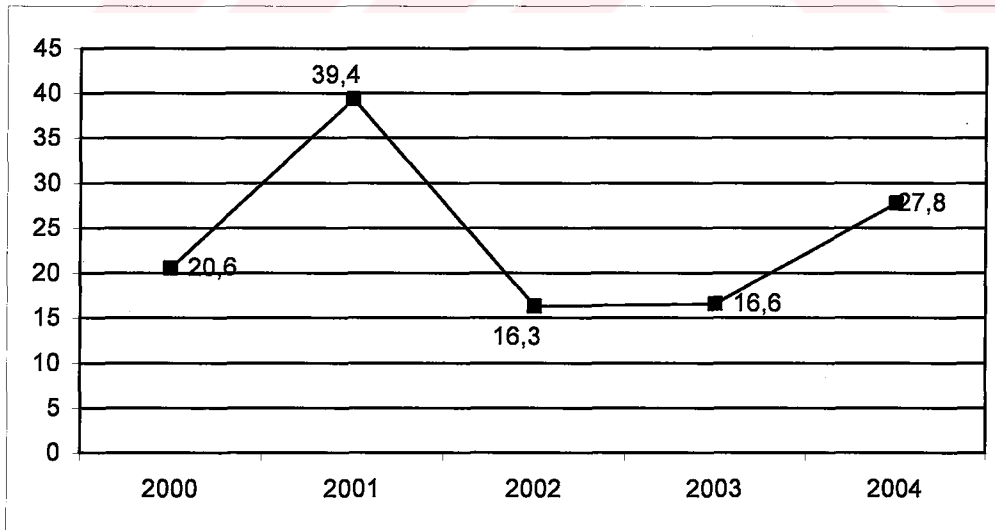
4.2.1 Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

T.C Merkez Bankası'nın Kabul Finansmanı Programı kapsamında Türk Eximbank'a tanıdığı sevk sonrası iskonto limitine ek olarak getirilen sevk öncesi reeskont imkanı kapsamında 1999 yılı sonunda 'Sevk Öncesi Reeskont Kredisi' yürürlüğe konmuştur.⁹¹

Sevk Öncesi Reeskont Kredisi kapsamında imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların, borçlu olarak düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan ve vadesine en fazla 180 gün kalmış bonolar iskonto edilir. Söz konusu bonoların Eximbankca Kabul Finansmanı Programı çerçevesinde T.C. Merkez Bankası (TCMB) reeskontuna götürülmesi suretiyle iskonto edilmesi esastır.

Bu program kapsamında 2000 yılında 20,6 milyon dolar, 2001 yılında 39,4 milyon dolar, 2002 yılında 16,3 milyon doları, 2003 yılında 16,6 milyon doları ve 2004 yılında 27,8 milyon doları tutarında kredi kullanılmıştır. Bu durum Tablo 11'de daha iyi görülmektedir.

Tablo 11: Sevk Öncesi Reeskont Kredilerinin Gelişimi (Milyon Dolar)



Kaynak: Türk Eximbank, 2000-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

⁹¹ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2000**, s. 14.

4.2.2 Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

1996 Ekim ayında uygulamaya konan ‘Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı’ ile ihracatçıların, vadeli satış imkanlarının artırılması suretiyle uluslararası piyasalardaki rekabet şanslarının genişletilmesi ve ülke riskinden arındırılarak yeni ve hedef pazarlara açılmalarının teşvik edilmesi suretiyle ihracatın ülke ve mal grupları bazında genişletilmesi amaçlanmaktadır. Söz konusu program, T.C Merkez Bankası’nın ‘Banka Kabullerine İlişkin Reeskont İşlemleri’ esas ve şartları doğrultusunda Eximbanka tahsis etmiş olduğu limit çerçevesinde yürütülmektedir. Program, poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacakların ve gayrikabili rucü vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacakların FOB bedelleri üzerinden, Eximbankca iskonto edilmesi şeklinde uygulanmaktadır. Bu program kapsamında vadesine en fazla 120 gün kalan ihracat alacakları iskonto edilmektedir. Türk Eximbank tarafından iskonto edilen ihracat alacaklarına LIBOR faiz oranı uygulanmaktadır. Program kapsamında finanse edilecek işlemlerde, her bir ihracat işlemi bazında, iskonto edilecek poliçe, bono veya akreditife dayalı ihracat alacağının toplam tutarının 5 milyon doları geçmemesi gerekmektedir.⁹²

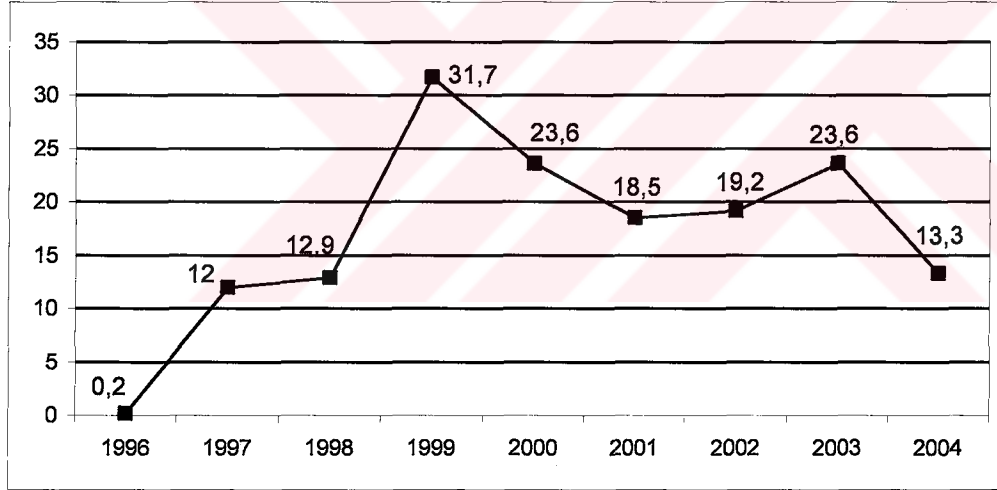
Kısa vadeli ve sevk sonrası niteliğindeki bu program kapsamında, ihracatçılarımıza, Türk Eximbank tarafından İskonto Kredisi ve Gayrikabilirücu İşlemler olmak üzere iki alternatif uygulama sunulmuştur. Bunlardan İskonto Kredisi, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) veya kredibilitesi uygun bulunan diğer kuruluşlara, vadeli ihracat işlemlerinden doğan alacakları için, gerekli teminatların tesis edilmesi suretiyle kullandırılmaktadır. Gayrikabilirücu İşlemler ise, kendi içinde Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Yürütülecek İşlemler ve İhracat Kredi Sigortası Kapsamı Dışında Yürütülecek İşlemler olarak iki grupta yürütülmektedir. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Yürütülecek İşlemlerde, Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına alınan ihracat alacaklarının tamamı üzerinden iskonto edilmesi ve ihracatçı kuruluşların bu tutarların % 90’ı oranında alıcı riskinden arındırılmaları söz konusudur. Bu grupta yer alan işlemlerde ithalatçı

⁹² Hakan Akın, **Yeni İsim Dış Ticaret**, İstanbul: Academyplus Yayınevi, 2001, s. 365.

ülkenin risk durumuna göre, ithalatçı riskinin Eximbankca doğrudan üstlenilmesi suretiyle ve ayrıca banka garantisi aranmaksızın veya ithalatçı adına bir bankanın garantisi alınarak iskonto işlemi uygulanmaktadır. İhracat Kredi Sigortası Kapsamı Dışında yürütülecek İşlemler grubunda ise, ihracat alacaklarının Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamı dışında değerlendirilerek ve alıcı riskinden arındırılması suretiyle, tamamının iskonto edilmesi söz konusudur. Bu grupta yer alan işlemlerde, ithalatçı adına bir bankanın garantisi alınarak ve söz konusu bankanın kredibilitésinin spesifik olarak işlem bazında değerlendirilmesi suretiyle iskonto işlemi uygulanmaktadır.⁹³

Tablo 12’de Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programının uygulanmaya başladığı günden bugüne kadar kullanılan kredi tutarları görülür.

Tablo 12: Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Gelişimi (Milyon \$)



Kaynak: Türk Eximbank, 1996-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

Söz konusu program kapsamında kullanılan kredi tutarı 1996 ve 1999 yılları arasında önemli artış göstermiştir. 2000 yılı içerisinde toplam kullandırış 23,6 milyon Doları’na gerilemiştir. 2004 yılında ise, 13,3 milyon Doları tutarında kredi kullanılmıştır. Bu düşüşün nedeni, Türkiye’de hedeflenen enflasyon düzeyine ulaşılması sonucu TL kredilerine olan artan eğilimdir.

⁹³ Akın, a.g.e, s. 366.

4.2.3 Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

6 Eylül 1996 tarihinde uygulamaya konulan Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ile Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması ile olumlu Türk malı imajının oluşturulabilmesi amacıyla yurt dışında yapılacak mağaza, alışveriş merkezi yatırımları ile moda yaratmaya ve Türk markasını yerleştirmeye yönelik yatırımlar finanse edilmektedir.⁹⁴

Kredi, Türkiye’de yerleşik firmalara, kredi konusu yatırımın tamamlanmasını takip eden dönem içerisinde, kredi vadesi ile sınırlı kalacak şekilde, Türk Eximbank tarafından tespit edilen tutarda, Türk ürünlerinin ihraç ve satışının gerçekleştirilmesi ve söz konusu faaliyetler sonucunda elde edilecek dövizlerden yatırım için kullanılacak kredi anapara ve faizi tutarında dövizlerin yurda getirilerek bir bankaya satılması taahhüdü karşılığında kullanılır.⁹⁵

Türk Eximbank tarafından incelenerek tespit edilen yurt dışı yatırım tutarı 200.000 Doların altında kalan işlemler bu kredi kapsamında kredilendirilemez. Kredi konusu proje için Eximbankca uygun görülen yurt dışı yatırım tutarının azami % 85’i kredilendirilir. Kredinin vadesi azami 7 yıldır. Ancak kredi vadesi ve geri ödeme şartları her bir proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir.⁹⁶

Bu program kapsamında kullanılan kredi tutarı ve krediden yararlanan firma sayısı Tablo 13’te görülmektedir.

Tablo 13: Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ve Yararlanan Firma Sayısı

Yıllar	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Kredi tutarı (Milyon ABD Doları)	7,1	1,8	10,3	-	4,1	-	-	-
Firma Sayısı	2	1	2	-	1	-	-	-

Kaynak: Türk Eximbank, 1997-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

⁹⁴ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 12.

⁹⁵ Akın, a.g.e, s. 367.

⁹⁶ Türk Eximbank, Yurt Dışı Yatırım Kredisi Uygulama Esasları, 25.04.2005 Revizyonu, s. 4.

1996 yılında uygulamaya konan program kapsamında 1997 yılı içinde 7,1 milyon Doları iki firmaya, 1998 yılı içinde 1,8 milyon Doları bir firmaya, 1999 yılı içinde 10,3 milyon Doları iki firmaya ve son olarak da 2001 yılı içinde bir firmaya 4,1 milyon Doları tutarında kredi kullanılmıştır. 2002 yılından beri kredi kullanılmamıştır.

4.2.4 Özellikli İhracat Kredisi

Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesine girmeyen kredi taleplerinin değerlendirilmesine yönelik olarak Ekim 1997'de uygulamaya konulan Özellikli İhracat Kredisi Programı ile döviz kazandırıcı yurt dışı projelere ihracata hazırlık aşamasında orta vadeli finansman desteği sağlanarak ihracatçı firmaların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerinin artırılması ve yeni ürünlerle yeni pazarlara girilmesinin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.

Söz konusu kredi; Türkiye'de yerleşik, ihracata yönelik otomotiv, elektronik eşya, dayanıklı tüketim malları gibi yüksek katma değer içeren sanayi malı ihraç eden, gemi inşa, komple tesis ve fabrika yapımında faaliyet gösteren firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılmaktadır.⁹⁷

Bu program kapsamında kullanılan kredi tutarı ve krediden yararlanan firma sayısı Tablo 14'de görülmektedir.

Tablo 14: Özellikli İhracat Kredisi ve Yararlanan Firma Sayısı

Yıllar	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Kredi tutarı (Milyon Dolar)	6,7	18,1	3,4	-	13,8	7,1	7,8	1,4
Firma Sayısı	2	4	2	-	3	2	2	1

Kaynak: Türk Eximbank, 1997-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

⁹⁷ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 1998, s. 15.

4.2.5 Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Dünyada yeni gemi talebinin artması göz önüne alınarak ülkemiz gemi inşa sektörü kurulu kapasitesini değerlendirmek, yurt dışı pazarlardan daha fazla pay alabilmek amacıyla 28 Ağustos 1996 tarihinde uygulamaya konulmuştur.⁹⁸

Program kapsamında kullanılacak krediler ile, alıcı firma ile imzalanmış kontrat kapsamında, gemi ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilir. Kullanılacak teminat mektuplarıyla ise, geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ile proje konusu gemide kullanılacak makina ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri Türk Eximbank tarafından belirlenen limitler çerçevesinde garanti kapsamına alınır. Kullanılacak kredinin veya düzenlenecek teminat mektubunun tutarı proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Ancak bu tutar, gemi kontrat bedelinin azami % 85'idir. Kullanılacak kredinin veya düzenlenecek teminat mektubunun vadesi ise azami 24 aydır.⁹⁹

Bu program kapsamında, gemi yapımı ve ihracı konusunda çalışan Türk firmalarının yurt dışında kalıcı pazarlar edinebilmesi, yerli ve yabancı banka ve finans kurumlarından kredi temin edebilmeleri veya işveren firmadan peşin yada taksitler halinde prefinansman sağlayabilmeleri için gemi yapım ve ihracatçıları adına program başlamasından itibaren toplam 50,3 milyon dolar tutarında teminat mektubu verilmiştir. Bu teminat mektupları, 1997 yılında 5.3 milyon dolar, 1998 yılında 22,7 milyon dolar, 1999 yılında 4,4 milyon dolar, 2000 yılında 5 milyon dolar, 2001 yılında 3,2 milyon dolar, 2002 yılında 505 bin dolar ve 2003 yılı içerisinde 4,2 milyon dolar tutarındadır. 2004 yılında gemi inşasına yönelik olarak teminat mektubu verilmemiş, ancak 12,6 milyon dolar kredi kullanılarak nakdi kredi uygulamaları ile desteklenmiştir.

⁹⁸ İktisat İşletme ve Finans, Özel Sayı (Kasım 1997), a.g.e., s. 45.

⁹⁹ Türk Eximbank, Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı Uygulama Esasları, 25.04.2005 Revizyonu, s. 2.

4.2.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Türk Eximbank, ülkemizde 2001’li yıllarda yaşanan bankacılık sistemindeki sorunlara bağlı olarak Türk bankalarının teminat mektuplarının yurt dışında işveren tarafından kabul görmemesi nedeniyle Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı’nı 2002 yılında yürürlüğe koymuştur.¹⁰⁰ Banka bu program ile, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanması yanı sıra yeni pazarlara açılmaları için yurt dışında üstlenilen projelerini teminat mektubu ile desteklemeyi amaçlamaktadır.

Garanti edilen kayıp, ticari bankaların müteahhitlik firmasına vermiş olduğu kredinin ödenmiş anapara, faiz ve diğer giderler tutarının maksimum garanti taahhüdü limitini aşmamak koşuluyla belli bir oranıdır. Garanti taahhüdünün azami limiti, ticari bankaca garanti edilmesi istenen kredinin şartları ve kredi için alınan teminatlar göz önüne alınarak belirlenir.¹⁰¹

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı ile Türk bankaları* tarafından kredibilitesi ve üstlendiği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank’a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına yada işveren makamın bankasına muhatap;

- a) Geçici teminat mektubu,
- b) İhalenin müteahhit firma tarafından kazanılması kesin teminat mektubu,
- c) İşverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu, talepleri karşılanabilecektir.

¹⁰⁰ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2002**, s. 14.

¹⁰¹ Ünay, a.g.e., s. 199.

* Türk Eximbank tarafından değerlendirilerek kredibilitesi uygun bulunan ve işlem limiti tahsis edilen 4389 sayılı Bankalar Kanunu hükümleri çerçevesindeki bankalar.

Program kapsamında 2003 yılında 995 bin dolar tutarında Avans Teminat Mektubu düzenlenmiştir. 2004 yılında ise 3,9 milyon doları tutarında Kesin Teminat Mektubu düzenlenmiştir.

4.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler kapsamında, ‘Turizm Pazarlama Kredisi’, ‘Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi’ ve ‘Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi’ bulunmaktadır.

4.3.1. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi, Türkiye’de yerleşik firmaların, yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik harcamaları ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlere yönelik harcamaları finanse etmek amacıyla, 19 Temmuz 2002 tarihinde yürürlüğe konulmuştur.¹⁰²

Kredi, Türk Eximbank tarafından yapılan değerlendirme çalışması sonunda mali analiz, ticari etik açısından yeterli görülen firmalara, TL veya döviz cinsinden kullanılır.

Firma limiti, döviz kazandırıcı hizmet faaliyetleri için en fazla 4 milyon dolardır. Ancak proje niteliğindeki faaliyetler için sözleşme üzerindeki proje bedelinin %85’ini aşmamak kaydıyla proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Kredinin vadesi, krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesi süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla gene proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Kredinin vadesinde geri ödenmemesi halinde, cari faiz oranının 1,5 katı oranında cezai faiz uygulanır. Ayrıca vergi, resim ve harç istisnaları kaldırılır.

Program kapsamında 2003 yılında 482 bin dolar, 2004 yılında 1,6 milyon dolar kredi kullanılmıştır.

¹⁰² Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2002**, s. 15.

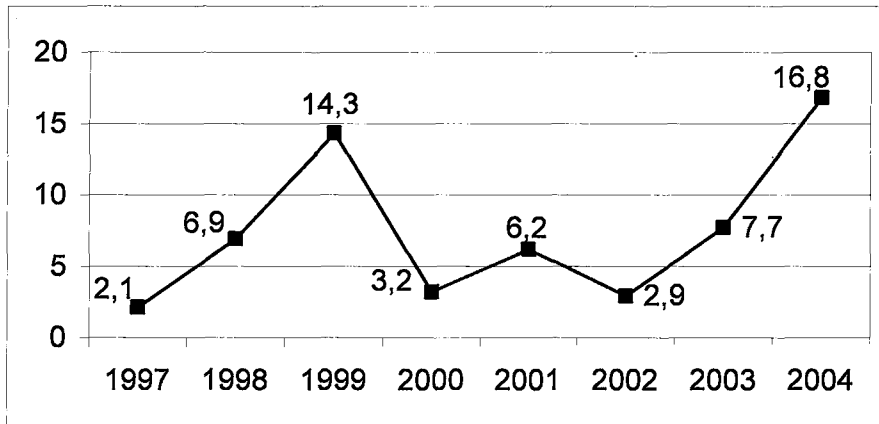
4.3.2. Turizm Pazarlama Kredisi

Mart 1997 yılında uygulamaya konulan Turizm Pazarlama Kredisi programı ile tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle seyahat acentelerimizin yabancı pazarlarda güçlenerek büyük ölçekli tur operatörleri haline gelmelerinin sağlanması ve turizm döviz girdilerinin artırılarak ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.¹⁰³

Krediden, ticari şirket şeklinde faaliyet gösteren TÜRSAB (Türkiye Seyahat Acentaları Birliği) üyesi A Grubu belgeli seyahat acentaları yararlanabilir. Üst limiti 500.000 dolar karşılığı Türk Lirası olarak tespit edilen bu programdan yararlanmak isteyen firmaların gelecek dönem içinde gerçekleştirmeyi taahhüt ettikleri 'turizm performansı' çerçevesindeki harcama kalemlerini içeren projeyi Turizm Bakanlığı'na onaylattıktan sonra Türk Eximbank'a müracaatı gerekmektedir.¹⁰⁴ Kredilendirilecek tutar acentanın bir yıl önceki cirosunun % 30'unu ve 500.000 doları karşılığı Türk Lirasını aşamaz. Kredinin vadesi 360 gün olup faiz oranı ekonominin koşullarına göre belirlenir. Türk Eximbank'ca uygun bulunan kredi başvurusu için kredinin ana para ve faizinin %100'ü oranında teminat tesis edilmesi gerekmektedir.¹⁰⁵

Turizm Pazarlama Kredisi çerçevesinde yıllar itibariyle firmalara kullanılan kredi tutarı Tablo 15'de görülmektedir.

Tablo 15: Turizm Pazarlama Kredisinin Gelişimi (Trilyon TL)



Kaynak: Türk Eximbank, 1997-2004 Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

¹⁰³ Türk Eximbank, Turizm Pazarlama Kredisi Uygulama Esasları, 08.11.2002 Revizyonu, s. 3.

¹⁰⁴ İktisat İşletme ve Finans, Özel Sayı (Kasım 1997), a.g.e., s. 45.

¹⁰⁵ Turizm Pazarlama Kredisi Uygulama Esasları, a.g.e., s. 5.

Tabloda görüldüğü üzere, kredi kullanımını 1999 yılına kadar sürekli bir artış göstermiştir. Daha sonra dalgalı bir seyir izleyen kredi 2002 yılından itibaren tekrar artışa geçmiştir. 1999-2002 yıllarındaki bu düşüşün nedeni turizm sektörünün ve ülkemizin bu yıllarda yaşamış olduğu ekonomik krizdir. 2002 yılından itibaren kredi kullanımının tekrar artışa geçtiği gözlemlenir.

4.3.3. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Burada ‘nakliyat’ kavramından kasıt, tüzel kişiliğe sahip nakliyat firmaları tarafından; yurtdışına ihraç malı götürülmesi, yurtdışından yurtiçine ithal malı getirilmesi ve transit mal taşımacılığı yapılmasıdır.¹⁰⁶ Kredinin amacı, uluslararası nakliyat firmalarının finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve bu yolla ülkenin döviz kaynaklarının zenginleştirilmesidir.

Bu kredi programından Türkiye’de yerleşik uluslararası nakliyat firmaları, kredi vadesi içerisinde yapacakları uluslararası kara, deniz ve hava taşımacılık hizmetine mukabil gerçekleştirmeyi taahhüt ettikleri döviz gelirleri karşılığında faydalanabilirler. Ülkemizde büyük bir payı alan karayolu taşımacılığının kredilenmesine yönelik Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (Karayolu) programı Aralık 2001 tarihinde, ülkemizde ihraç malları taşımacılığında %75’lik paya sahip olan denizyolu taşımacılığının kredilenmesine yönelik Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (Denizyolu) programı ise Şubat 2002 tarihinde yürürlüğe konmuştur.¹⁰⁷ Bunun yanı sıra havayolu taşımacılığı da Haziran 2004 tarihinden itibaren kredilendirme kapsamına alınmış ve genel esasları itibariyle örtüşen karayolu, denizyolu, havayolu kredi programları aynı Uygulama Esasları altında toplanmıştır.¹⁰⁸

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi programı kapsamında 2004 yılında 3,4 trilyon TL (2,3 milyon dolar) kredi kullanılmıştır.

¹⁰⁶ Osman Barbaros Kemer, *Bir Dış Ticaret Politikası Aracı İhracat Teşvikleri Teori Uygulama*, İstanbul: Alfa, 2003, s. 141.

¹⁰⁷ Türk Eximbank, *Faaliyet Raporu 2003*, s. 15.

¹⁰⁸ Türk Eximbank, *Faaliyet Raporu 2004*, s. 11.

4.4. İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler

Bu kredi türünde Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile işbirliği içerisinde sevk sonrası ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı programlarına Türkiye Milli Acentası konumunda aracılık yapmaktadır. Söz konusu programlar, İslam ülkeleri arasındaki ticaret hacmini geliştirmek üzere yürürlüğe konulmuş olup, alıcı kredisi niteliğindedir.

4.4.1. İhracat Finansmanı Fonu Programı

Bu finansman programı Türkiye'den İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelere yapılacak ihracatın finansmanına ilişkin olarak ithalatçıya (alıcıya) kullandırılan bir kredi niteliğindedir. Buna göre; İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca, İKB bünyesindeki finansman programlarından İhracatın Finansmanı Fonu'na Türk Eximbank aracılık etmektedir.¹⁰⁹ Program kapsamına İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelerin yanı sıra, yapılan son düzenlemelerle tüm ülkeler* dahil edilmiş bulunmaktadır.

Bu program kapsamında iki türlü işlem vardır: a) Türk Eximbank'ın Aracılık İşlemleri ve b) Limit Kapsamındaki İşlemler

4.4.1.1. Türk Eximbank'ın Aracılık İşlemleri

Türk Eximbank'ın Aracılık etmekte olduğu işlemlerde ithalatçının riski İslam Kalkınma Bankası tarafından üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi İKB'na aittir. Şöyle ki, programdan yararlanmak isteyen bir Türk İhracatçı öncelikle ithalatçı ile anlaşma yapar. İthalatçıya işlemin bu programdan finanse edilebileceğini satış şartları ile birlikte teklif eder ve ithalatçının bu teklifi kabul ettiğini sözleşme ile belgeler. Bundan sonra ihracatçı Türk Eximbank'a başvurur. Türk Eximbank tarafından olumlu bulunan bu başvuru, İKB'na gönderilir. Mal bedeli akreditifli ödeme şekli kapsamında gerçekleştirilen sevkiyatı müteakip İKB tarafından ihracatçıya ödenir.

¹⁰⁹ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2002**, s. 15.

* İKT tarafından belirlenen bazı boykot ülkeleri kapsam dışındadır.

Krediden, yerli katkı (Türkiye katkısı) oranı malın FOB değerinin en az %30'u olan malların İKT üyesi ülkelere veya diğer ülkelere ihracatını gerçekleştiren ihracatçılar yararlandırılır. İKT üyesi diğer bir ülkede üretilmiş girdiler de yerli katkı olarak kabul edilmektedir.¹¹⁰

İslam Kalkınma Bankası tarafından ihracat bedelinin %100'ü finanse edilmektedir. Kredinin vadesi ihraç ürününün cinsine göre 6-120 ay gibi geniş bir aralıkta değişmekte olup, istisnai olarak yatırım malları için 120 aya kadar uzayabilmektedir.

İthalatçıya vadeli satış yoluyla kullanılan kredi karşılığında, İKB tarafından ithalatçıdan faiz yerine 'mark-up' adı altında bir fiyat farkı tahsil edilmektedir. İthalatçının ödeyeceği yıllık mark-up oranları 12 aylık LIBOR+Risk Primi olarak uygulanır; 'Risk Primi' işlem bazında belirlenir.

4.4.1.2. Limit Kapsamındaki İşlemler

Türk Eximbank aracılık faaliyetlerinin yanı sıra, İKB'ndan temin etmiş olduğu limit çerçevesinde ithalatçının riskini kendisi üstlenmek suretiyle de İslam ülkesi olmayan ülkelere yönelik ihracat da dahil olmak üzere özellikle İKB üyesi ülkelere gerçekleştirilecek ihracatlara finansman desteği sağlar. Dolayısıyla söz konusu program kapsamında, ihracat bedelinin ödenmesine ilişkin fon ihtiyacı İKB tarafından sağlanır. Söz konusu işlemlerde kullanılan kredinin İKB'na geri ödenme garantisi ise Türk Eximbank tarafından verilir.

İhraç edilecek maldaki yerli girdi payının malın ihraç değerinin en az % 50'si olması gerekmektedir. Kredilendirme oranı ihracat tutarının en fazla % 85'idir. Kredinin vadesi tarım ürünleri için 6 ay, tüketim ürünleri için 24 ay, hammadde ve ara malları için 36 ay, yatırım malları için 60 aydır.¹¹¹

¹¹⁰ Kemer, a.g.e., s. 136.

¹¹¹ İhracat Finansmanı Programı Limit Kapsamındaki İşlemler Uygulama Esasları, 08.11.2002 Revizyonu, s. 8.

4.4.2. İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredileri

İslam Kalkınma Bankası bünyesinde yürütülmekte olan İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi programı kapsamında ihracatçıların İslam Konferansı Teşkilatı'na üye olan ve üye olmayan diğer ülkelerden yapacakları ithalatın finansmanı amacıyla İKB tarafından Türk Eximbank'a 9 milyon EURO rotatif limit tanınmıştır. Söz konusu limit çerçevesinde ihraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malların, hammaddelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanmaktadır.¹¹²

Bu kredi programından faydalanabilmek için, kredili olarak ithal edilecek ürünlerin ihracata yönelik malların üretiminde kullanılması zorunludur. Ayrıca krediden istifade etmek isteyen firmalar Türk Eximbank'a ihracat taahhüdünde bulunmak zorundadır. İhracat taahhüdünün kısmen veya tamamen uygulanmaması durumunda uygulanacak işlemler Türk Eximbank tarafından belirlenir.¹¹³

Finanse edilecek ithalat işlemlerinde ithalat tutarının azami % 80'ine kadar kredi kullanılacaktır. Kredi bazında finanse edilecek her bir işlem için firma limiti azami 2,000,000.- EURO olup, alt limit 100,000.- EURO olarak tespit edilmiştir. Program kapsamında, ithalatı finanse edilecek mal grupları ve mal bazında kredi vadeleri Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir. İthalatçıya kullanılan kredi karşılığında ithalatçıdan 'mark-up' adı altında bir fiyat farkı tahsil edilmektedir. İthalatçının ödeyeceği yıllık mark-up oranları İKB üyesi ülkelere yapılacak ithalat işlemleri için yıllık EURIBOR+% 1.225, diğer ülkelere gerçekleştirilecek ithalat işlemleri için ise EURIBOR+% 1.4'dür.¹¹⁴

Program kapsamında ihracatçı firmaların ithalat gereksinimlerine yönelik olarak 2004 yılında toplam 1,1 milyon Dolar tahsis edilmiştir.¹¹⁵

¹¹² Akın, a.g.e., s. 369.

¹¹³ Kemer, a.g.e., s. 138.

¹¹⁴ İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi Uygulama Esasları, 08.11.2002 Revizyonu, s. 3.

¹¹⁵ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 13.

5. TÜRK EXİMBANK ÜLKE KREDİ VE GARANTİ PROGRAMI

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin kurulmasını sağlamak amacıyla, bu ülkelere Türk firmaları tarafından gerçekleştirilecek mal ve hizmet ihracatına Ülke Kredi ve Garanti Programı çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır. Bu program kapsamında sağlanan orta ve uzun vadeli finansman desteği, sermaye malları ihracatı ve anahtar teslimi projelere yöneliktir.

1989 yılından itibaren uygulanan Ülke Kredi ve Garanti Programlarının amacı, Türk ihracatçıların ve yurt dışı yatırımcıların yeni pazarlara girmelerini sağlamak, ticari ve politik risk taşıyan pazarlardaki rekabet güçlerini arttırmak, yurtdışı yatırımları destekleyerek ülkemizin döviz gelirlerini arttırmaktır. Böylece dış ticaret sektörünün yurtdışındaki alıcılara kredili mal ve hizmet satabilmesi imkanı yaratılarak, Türk menşeli mal ve hizmetlere uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazandırılmaktadır. Türk Eximbank, bu program aracılığıyla yurt dışında iş alan firmalarımızı riskten arındırarak, onlara gelişen piyasalarda rekabet etme ve yeni pazarlara açılma olanağı sağlamakta, ayrıca Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine de katkıda bulunmaktadır.¹¹⁶

Orta ve Güney Asya, Orta ve Doğu Avrupa, Afrika ülkeleri ile Kafkasya ve Balkanlarda Türk müteşebbislerince gerçekleştirilecek çeşitli projelere ve sermaye malları ihracatına yönelik olan Ülke Kredi ve Garanti Programı, 'mal kredisi' ve 'proje kredisi' olmak üzere iki çeşittir.¹¹⁷

Başlangıçta, 1990-1993 yıllarında, mal kredileri ile bu ülkelerin öncelikle gereksinim duydukları gıda ürünleri, ilaç, tıbbi teçhizat, tekstil ürünleri, otomotiv ürünleri, makine-ekipman ve diğer sanayi ürünleri ihracatı finanse edilmiştir. Türk Eximbank'ın desteği, daha sonra bu ülkelerin ekonomilerine katkı sağlayacak projelerin finansmanına yönelmiş ve Türk müteşebbislerinin bölgeye girişinin kolaylaştırılması temin edilmiştir. Proje kredileri kapsamında Türk firmalarınca, bu

¹¹⁶ Berna İdoğan, 'Eximbank Kredileri', Türkiye Bankalar Birliği, Eğitim ve Seminer Notları, İstanbul, Mart 2002, s. 36.

¹¹⁷ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2000, s. 17.

ülkelerde gerçekleştirilen otel-iş merkezi inşaatı ve restorasyonu, ticaret merkezi, sağlık merkezi, sınai tesis telekomünikasyon, enerji ve petrokimya projeleri finanse edilmiştir. Bu kapsamda destek verilen projeler, gerek ilgili ülkelerin serbest piyasa düzenine geçişleri, gerekse Türk firmaları açısından söz konusu ülkelerle kalıcı ekonomik ilişkiler yaratılması amacını gerçekleştirmede önemli bir öneme sahiptir.

Türk Eximbank tarafından finansman desteği sağlanması öngörülen projelerin kredi borcunu ödeyebilecek ekonomik özelliklere sahip uluslararası alanda genel kabul görmüş proje değerlendirme kriterlerine uygun olmasına önem verilmektedir.¹¹⁸

Türk Eximbank'ın Sovyetler Birliği ile 1989 yılında imzaladığı her biri 150 milyon Dolarlık iki kredi anlaşması Bankanın ilk Alıcı (Ülke) Kredisi uygulaması olmuştur. Ülke kredileri uygulamasında Türk Eximbank, alıcı ülkenin dış ticaretini yönlendiren banka veya finansman kuruluşuna kredi açarak alıcı ülke riskini tamamen üstlenmekte, böylece dış ticaret sektörümüzün alıcı riskinden arındırılmış bir ortamda yeni pazarlar ve yeni ürünler bazında performans göstermesini sağlamaktadır.¹¹⁹

1989 yılında başlayan siyasal değişimlerin etkisiyle Sovyetler Birliği'nin dağılması ve yerine Orta-Batı Asya Cumhuriyetlerinin ortaya çıkması sonucunda bölgesel ve uluslararası düzeyde iktisadi ve siyasi alanlarda yeni oluşumlar meydana gelmiştir. Türkiye bu oluşumlar sonucunda Orta-Batı Asya Cumhuriyetleri ile iktisadi ve siyasi ilişkiler kurmuştur. Ülke Kredi ve Garanti Programları incelendiğinde, Türk Eximbank alıcı kredilerinin Rusya Federasyonu ve Orta-Batı Asya bölgelerinde yoğunlaştığı görülmektedir.

Türk Eximbank tarafından Ülke Kredi ve Garanti Programlarına ilk olarak 1989 yılında başlanmış, 1993 yılında ülke kredileri yerini orta ve uzun vadede ülkeler arasında ticari ilişkileri kalıcı hale getirmeyi ve ulusal kalkınmayı gerçekleştirmeyi amaçlayan proje kredilerine bırakmıştır.

¹¹⁸ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2001**, s. 18.

¹¹⁹ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 1989**, s. 16.

Türk Eximbank, proje kredileri programı esnasında son derece hassas ve dikkatli davranmaktadır. Türk Eximbank'a yapılacak proje kredisi başvurusunun ilk önce projenin gerçekleşeceği ülkenin belirlediği bir öncelik sıralamasında yer alması, bu projenin bu ülkelerle Türkiye arasındaki iktisadi ilişkileri uzun dönemde olumlu etkileyebilecek nitelikte olması şartı aranmaktadır. Ayrıca projelerin, Türkiye katkısının yüksek olması, teknik ve ekonomik açıdan yapılabilir projeler olması, döviz kazandırıcı özelliklerinin yüksek olması, ihracatı yapılacak olan makine, ekipman veya malzemenin yerli katkı payının en az %50 olduğunun ticaret veya sanayi odasınınca tescil edilmesi, yeni teknoloji kazanımına olumlu etki edici nitelikler taşıması gerekmektedir.

Projesi finanse edilecek ve yurtdışında iş yapacak olan firmaların, teknik ve mali kapasite yeterliliği de Türk Eximbank tarafından istenilen kriterlerdendir. Mal ve hizmet ihracatını gerçekleştirecek firmanın, Türk Ticaret Kanununa veya ilgili mevzuat hükümlerine göre kurulmuş bir şirket olması, mali yapısının sağlam ve ticari itibarının yüksek olması, alanında deneyimli olması gerekmektedir. Yatırım projelerinde Türk yüklenici, ana müteahhit firma olabileceği gibi taşeronda olabilir.¹²⁰

Türk Eximbank, projenin gerçekleşeceği ülke hükümetinden kredi ana para ve faiz geri ödemelerini garanti altına almak amacıyla 'Devlet Garanti Mektubu' istemektedir. Ancak devlet garantisinin bazı durumlar için yetersiz kaldığı düşüncesiyle firmalardan ek teminatlar istenmektedir. Projenin yapısı uygun ise ek teminat olarak, kredi borçlusunun, Türk Eximbank veya diğer kreditorlerin yer aldığı ve projenin öngörülen nakit akımlarının toplandığı bir "emanet hesap" (escrow account) veya benzeri düzenlemelerin yapılması da talep edilebilmektedir. Borçlu, alıcı ülke hükümeti tarafından tayin edilen veya Türk Eximbank tarafından muteber kabul edilen bankalar ile resmi kuruluşlar olmaktadır.

Firmalara proje kredi imkanı sağlanırken, aynı zamanda uluslararası finansman kuruluşları ve diğer ülkelerde faaliyet gösteren ihracat destek

¹²⁰ www.eximbank.gov.tr/html_files/ulkekrgrar.htm 26.04.2005

kuruluşlarının da desteği aranmaktadır. Bu kapsamda, Türk Eximbank, Türk firmalarının gerçekleştirecekleri mal ve hizmet ihracatına finansman imkanı sağlamak amacıyla US Eximbank (ABD), EDC (Kanada), HERMES (Almanya), OND (Belçika), IFTRIC (İsrail), SEC (Slovenya), KUKUKE (Polonya), MECIB (Malezya), Eximbank of Russia-Vnesheconombank (Rusya Federasyonu), ECGC (Mısır), EGFI (İran), Eximbank Romania (Romanya) ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile işbirliği anlaşmaları imzalamıştır. Bu kuruluşlarla olan ilişkilerde Türk Eximbank sadece Türkiye'den gidecek mal ve hizmetin finansmanına garantör olarak katılabilmekte, üçüncü ülkelerden gidecek mal ve hizmetin finansmanı ise işbirliği yapılan ilgili finans kuruluşlarınca sağlanmaktadır.¹²¹

Türk Eximbank'ın Ülke Kredi ve Garanti Programları kapsamında sunduğu diğer bir hizmet ise niyet mektubudur. Banka, yurtdışında faaliyet gösteren Türk firmalarına, uluslararası alanda ihalelerde rekabet edebilme gücünün artırılması ve proje üstelenebilmelerini teminen, üstlendikleri proje kapsamında Türkiye'den ihraç edilecek mal ve hizmet tutarının % 85'ine kadar finansman olanağı sunacağını belirten ve kesin taahhüt içermeyen Niyet Mektubu vermektedir.

Ülke Kredi ve Garanti Programları çerçevesinde 1989'dan bu yana 21 ülkeye toplam 2,2 milyar dolar kullandırılmıştır. 1,1 milyar doları 'mal kredisi', 1,1 milyar doları da 'proje kredisi' bazında gerçekleşmiştir.

Program çerçevesinde kullanılan kredi tutarlarının ülkeler itibariyle dağılımı Tablo 16'da yer almaktadır.

¹²¹ İldoğan, a.g.e, s. 37.

Tablo 16: Ülke Kredi ve Garanti Programları (Milyon Dolar)

ÜLKELER	KREDİ TUTARI	MAL KREDİSİ		PROJE KREDİSİ	
		KREDİ TUTARI	TOPLAM KULLANDIRIM	KREDİ TUTARI	TOPLAM KULLANDIRIM
ARNAVUTLUK	15	15	13,9	-	-
AZERBAYCAN	250	100	59,6	150	32,1
BELARUS	20	-	-	20	18,5
BULGARİSTAN	50	50	20,9	-	-
CEZAYİR	100	100	99,5	-	-
GÜRCİSTAN	50	50	41,5	-	-
KAZAKİSTAN	240	55,7	40	184,3	173,1
KIRGIZİSTAN	75	37,5	35,7	37,5	12,4
KKTC	3,7	-	-	3,7	3,7
LİBYA	100	-	-	100	128,7
MACARİSTAN	10	10	0,1	-	-
MOLDOVA	35	-	-	35	15
NAHÇIVAN	20	20	19,6	-	-
ÖZBEKİSTAN	410,2	125	124,6	285,2	244,5
PAKİSTAN	100	-	-	100	58,3
ROMANYA	50	50	45,7	-	-
RUSYA FED.	1.150	800	599,4	350	213,5
SURİYE	15	15	7	-	-
TACİKİSTAN	50	50	28	-	-
TUNUS	40	40	1,9	-	-
TÜRKMENİSTAN	163,3	75	75	88,3	58
TOPLAM	2.947,2	1.593,2	1.212,4	1.354	957,8

Kaynak: Türk Eximbank, 2004 Faaliyet Raporu, s. 17.

Tablo 16’da görüldüğü gibi ülke kredi ve garanti programından en fazla yararlanan ülke 820 milyon dolarla Rusya Federasyonu’dur. Tablo dikkatle incelendiğinde, Orta ve Batı Asya Cumhuriyetlerinden Özbekistan’ın, 370 milyon dolarla, Türk Eximbank’ın ülke kredi ve garanti programlarından en fazla yararlanan ikinci ülke konumunda olduğu görülmektedir.

Türk Eximbank'ın Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nde etkin bir rol oynamasından sonra Japon Eximbank ve Amerikan Eximbank da bu bölgeye yönelmeye başlamıştır.¹²²

2004 yılında, Belarus, Gana, Özbekistan, Pakistan, Sudan ve Suriye'de Türk firmalarınca üstlenilmesi planlanan projeler için 9 adet 'niyet mektubu' düzenlenmiştir.

Ülke Kredi ve Garanti Programları çerçevesinde 2004 yılında 4,1 milyon dolar tutarında kredi kullanılmıştır. Yıl içerisinde, Arnavutluk, Azerbaycan, Belarus, Cezayir, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Pakistan, Rusya Federasyonu, Tacikistan ve Türkmenistan'a açılan krediler kapsamında toplam 127,2 milyon dolar tutarında tahsilat yapılmıştır. Böylece bugüne kadar ülke kredileri kapsamında gerçekleşen tahsilat 1,9 milyar dolarına ulaşmıştır.¹²³

¹²² Ertuğrul, a.g.e, s. 43.

¹²³ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 16.

6. TÜRK EXİM BANK SİGORTA PROGRAMLARI

İhracat kredi sigortası, ihracatçıların kredili sattığı mallar karşılığı olan alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı teminat altına alan bir sigorta türüdür. Bir çok ülkede ihracatın teşviki amacıyla ihracatta karşılaşılabilecek risklerin ortadan kaldırılmasını sağlayacak bir sigorta sisteminin kurulmasına gereksinim duyulmuştur.¹²⁴ Türk Eximbank'ın temel görevleri arasında yer alan ihracat kredi sigortası bütün dünyada kullanılan bir teşvik aracıdır. Almanya'da 1917 yılında HERMES eliyle, İngiltere'de 1919 yılında ECGD vasıtasıyla, Hollanda'da 1925 yılında NCM kanalıyla uygulamaya konulan ihracat kredi sigortası Türkiye'de 1989 yılında Türk Eximbank bünyesinde uygulanmaya başlamıştır.

1910'lerden bu yana giderek artan sayıda ülkede uygulanmakta olan ihracat kredi sigortası, Türkiye'de 1957 yılından sonra tartışma konusu olamaya başlamış, 1958 yılında Türk Ticaret Kanunu'nun sigorta ile ilgili hükümlerinde bazı değişiklikler yapılarak ihracatın garantisi imkanı sağlanmış, bu düzenlemedeki yetki temel alınarak 1979 yılında Başak Sigorta'ya ihracat sigortası için yetki verilmiştir. Türk Eximbank'ın faaliyete başlamasıyla ihracat kredi sigortası Türk Eximbank'ın en önemli uygulamalarından biri olmuştur.¹²⁵

İhracat kredi sigortası programı ayrıca, ihracatçıların finansman ihtiyacını karşılayıcı bir teminat özelliği de taşımaktadır. İhracat alacaklarını sigorta kapsamına aldıkları ihracatçılar, gerek Türk Eximbank'ın, gerekse diğer ticari bankaların kredilerine daha kolay ulaşabilmektedir.

İhracat Kredi Sigortası Programı, 'Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası' ve 'Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası' programları olmak üzere iki grupta toplanmaktadır. Ayrıca 2004 yılı başından itibaren müteahhitlik hizmetlerinin desteklenmesi amacıyla 'Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı' uygulamaya geçmiştir.

¹²⁴ İGEME, *İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi Raporu*, Ankara: 1990, s. 8.

¹²⁵ Kemal San, 'İhracat Kredi Sigortası', *İktisat, İşletme ve Finans*, Sayı: 12 (Kasım)1987, s. 41.

6.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Türk Eximbank'ca Mart 1989 tarihinde uygulamaya konan, 'Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nın amacı bir yandan ihracatçının kısa vadeli ihracat bedellerini belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek, diğer yandan poliçelerin teminat gösterilmesi yoluyla ticari bankalardan ihracat kredisi alınmasını kolaylaştırmaktır.

Programın fonksiyonlarını ise şöyle sıralayabiliriz: Alacakları teminat altına almak, alıcılar hakkında bilgi toplayarak muhtemel riskleri asgari düzeye indirmek, ihracat yapılan ülkeler hakkında bilgi toplamak, alıcıya vadeli ödeme imkanı tanımak, finansman teminini kolaylaştırmak.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı ile ihracatçıların bir yıl içerisinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatlar ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır.

Sigorta kapsamına alınan riskler ticari ve politik riskler olmak üzere iki grup altında toplanmaktadır.¹²⁶ **Ticari riskler**, alıcının iflas etmesi, alıcı hakkında konkordato kararının alınması, alıcının borç ödeyememesi sonucu tasfiye kararı alması, mal bedelinin ödenmemesi, malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilememesi şeklindedir. **Politik riskler** ise, savaş hali, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma, transfer güçlükleri, sevk edilen mallara el konulması, alıcının ülkesinin ithal yasağı gibi alıcının ve ihracatçının iradesi dışında ortaya çıkan risklerdir. Ticari ve politik riskler nedeniyle zarar ortaya çıkması halinde zararın % 90'ı ihracatçıya geri ödenmektedir.¹²⁷

İhracatçının hem yüksek riskli, hem de düşük riskli ihracatı bir arada sigorta kapsamına dahil ederek riskin dağılması ve buna bağlı olarak nihai riskin asgari düzeye indirilmesi amaçlanmaktadır.

¹²⁶ Kemer, a.g.e.,s. 146.

¹²⁷ Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı Uygulama Esasları, s. 1.

Türk Eximbank tarafından sigorta kapsamına alınmayan sevkiyatlar vardır. Bunlar, kapsam dışı ülkelere yapılan ihracat, pasif ihracat, peşin satış, prefinansman, teyitli akreditif, transit ticaret, konsinye satış, factoring-forfating dahilinde yapılan ihracat, başka firmalar tarafından sigortalanan sevkiyatlardır.

Program kapsamında ülkeler risklerine göre 7 grupta toplanmaktadır. Uygulanan prim oranları alıcının bulunduğu ülkenin risk durumuna, alıcının türüne, ödeme şekline ve vadeye göre binde 1,9 ile yüzde 4 arasında değişmektedir. Türk Eximbank tarafından 176 ülkeye yönelik sevkiyat sigorta kapsamındadır.¹²⁸

Program kapsamına alınan ülkelerdeki alıcılara yapılacak olan sevkiyatlara ilişkin zararların karşılanabilmesi, bu alıcılar için Türk Eximbank'tan alıcı limiti talebinde bulunulmasına ve bu talebin tespit edilen bir limit çerçevesinde onaylanması koşuluna bağlıdır. Alıcı limiti, her bir alıcı için ortaya çıkabilecek zararlarla ilgili olarak Türk Eximbank'ın ödemeyi yüklediği tutardır. Alıcı firma hakkında, yurtdışında faaliyet gösteren enformasyon ve araştırma kuruluşlarından idari ve finansal bilgiler temin edilerek değerlendirme yapılır. Söz konusu incelemeler sonucunda, alıcı firmanın mali durumu ilgili sektör ve ülke riski bir bütün halinde dikkate alınarak ihracatçının sevkiyat programına uygun olarak belirlenen ihtiyacı da göz önüne alınarak alıcı limiti tutarı belirlenir. Türk Eximbank tarafından tespit edilen alıcı limiti tutarlarının geçerlilik süresi iki yıldır.¹²⁹

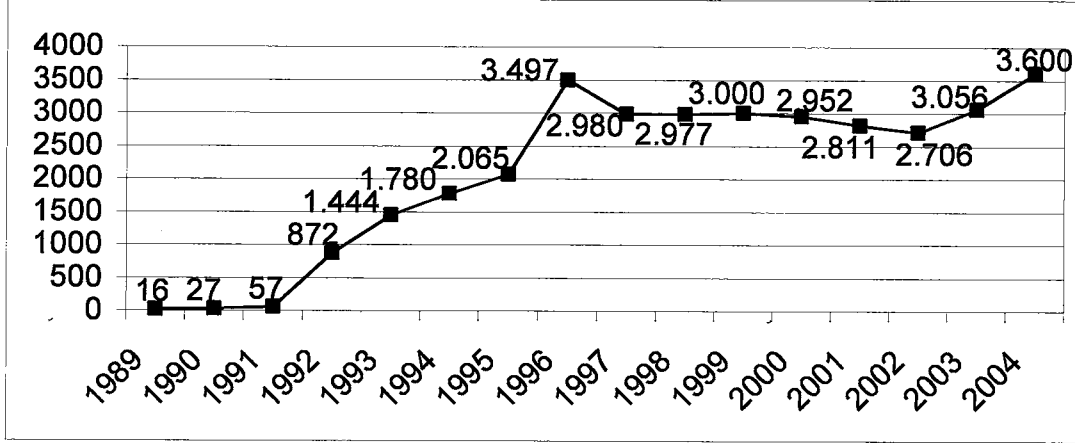
Sigortalı firma, vadesinde tahsil edemediği sevkiyat bedellerini Türk Eximbank'a bildirmekle yükümlüdür. Türk Eximbank, sevkiyat bedelinin ödenmeme nedenini, alıcı, alıcının bankası, ihracatçının bankası ile yaptığı görüşmelerle belirlemeye çalışır. Ortaya çıkan zararın poliçede belirlenen koşullara uygunluğu tespit edildikten sonra sigortalı firmaya tazminat ödemesi yapılır.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarları 1989- 2004 yılları bazında Tablo 17'de görülmektedir.

¹²⁸ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 19.

¹²⁹ Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı Uygulama Esasları, s. 2.

Tablo 17: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarları (Milyon ABD Doları)



Kaynak: Türk Eximbank, 2003 Faaliyet Raporu, s:21 ve 2004 Faaliyet Raporu, s.19

Tablo 17 dikkatle incelendiğinde 1992 yılında 872 milyon dolar tutarında sevkiyat sigortalanan önceki yıllara göre program kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarında büyük bir artış meydana geldiği görülür. Bunun nedeni sigorta hizmetlerinin yaygınlaştırılması amacıyla 1992 yılında Türk Eximbank kaynaklı tüm firmalar için sigorta yaptırma zorunluluğunun getirilmiş olmasıdır. Yıllar itibariyle sigorta kapsamına alınan işlemler artmış ve buna bağlı olarak sigortalanan sevkiyat tutarları da 1996 yılına kadar artış göstermiştir. 1994 yılında 1.4 milyar dolara ulaşan sigortalanan sevkiyat tutarı, 1994 yılında 1.7 milyar dolara, 1995 yılında 2 milyar dolara ve 1996 yılında ise 3.4 milyar dolara ulaşarak hep artış trendi göstermiştir. 1997 yılında ise sigortalanan sevkiyat tutarı 2.9 milyar dolara düşmüştür. Bunun nedeni, tüm dünyada çağdaş ve etkin bir teşvik aracı olarak kullanılan ihracat kredi sigortası bilincinin Türkiye’de yerleştiği inancı ile 1997 yılında zorunlu sigorta uygulamasına son verilerek yerine gönüllü sigorta ilkesinin benimsenmesidir. 1997 ile 2003 yılları arasında sigortalanan sevkiyat tutarları 2.9 milyar dolar ile 3 milyar dolar arasında seyir ettiği tespit edilmiştir. 2004 yılında ise 176 ülkenin kapsam dahilinde olduğu kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı kapsamında 3.6 milyar dolar tutarında ihracat sigorta kapsamına alınmıştır.

2004 yılında sigortalanan ihracat tutarına sektörler itibariyle dağılımına baktığımızda ilk sırada %42 ile tekstil,hazır giyim,deri ürünlerinin yer aldığını görürüz. Bunu %23 ile makine,elektrikli cihazlar, %15 ile toprağa dayalı sanayi

ürünleri, %10 ile kimya sanayi, plastik ve kauçuk ürünleri, %5 ile gıda, tarım, hayvancılık ve %5 diğer sektörler takip etmektedir.

2004 yılında sigortalanan ihracat tutarının bölgesel dağılımında ise ilk sırayı %63 ile Avrupa birliği almaktadır. Bunu %12 ile Orta Doğu, Kuzey Afrika, %19 ile Kuzey Amerika, Japonya, %9 ile Diğer Avrupa Ülkeleri ve %2 ile Diğer Ülkeler takip etmektedir.

2004 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamında çeşitli ülkelere yapılan sevkıyatlardan doğan ve vadesinde tahsil edilemeyen toplam 3,5 milyon dolar tutarındaki zarar Türk Eximbank tarafından tazmin edilmiştir. Söz konusu tazminat ödemelerinin 30 bin dolar tutarındaki kısmı politik riskler, 3.477 bin dolar tutarındaki kısmı ise ticari riskler kapsamında gerçekleşmiştir.

2004 yılında, Türk Eximbank tarafından daha önce tazmin edilen zararların 600 bin dolar tutarındaki kısmı tahsil edilmiştir. Tahsil edilen tutarın tamamı ticari risk kapsamında tazmin edilen alacaklara ilişkindir.¹³⁰

Türk Eximbank, teminat altına aldığı ticari risklerin %70'ini reasürans şirketine plase etmektedir.

¹³⁰ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2004**, s. 20.

Tablo 18: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımının Gelişimi (%)

Sektörler	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tekstil / Hazır Giyim / Deri	68	70,4	65	67	57	57	56	54	51	48	42
Makine / Madeni Ürünler	4,8	6,6	11	7	17	14	18	19	19	20	23
Gıda / Tarım / Hayvancılık	4,3	8,1	5	13	4	5	4	5	4	5	5
Toprağa Dayalı Sanayi Ürünleri	4,4	4,3	7	7	9	11	12	12	14	15	14
Diğer	18,5	10,6	12	6	13	13	10	10	12	12	16
Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: www.eximbank.gov.tr (17.05.2005) ve Ali Recep Kavak ‘Türkiye’de İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank Uygulamaları’ (Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001), s. 166.

Tablo 19: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımının Gelişimi (%)

Ülke Grupları	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Avrupa Birliği	73,0	71,7	72,0	70,0	67,0	66,0	63,0	62,0	60,0	60,0	63,0
Kuzey Amerika / Japonya	14,8	14,5	13,0	12,0	13,0	12,0	14,0	14,0	14,0	12,0	10,0
Ortadoğu / Kuzey Afrika	5,8	5,7	6,0	7,0	8,0	9,0	11,0	10,0	10,0	10,0	12,0
Diğer Avrupa Ülkeleri	-	-	-	6,0	6,0	6,0	7,0	8,0	10,0	11,0	9,0
Diğer	6,4	8,1	9,0	5,0	6,0	7,0	5,0	6,0	6,0	7,0	6,0

Kaynak: www.eximbank.gov.tr (17.05.2005) ve Ali Recep Kavak ‘Türkiye’de İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank Uygulamaları’ (Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001), s. 167.

6.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

1990 yılında uygulamasına başlanan ‘Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı’ ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye niteliğindeki malların ihracatından doğan alacakları sevk öncesi ve sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır.

İhracatçıların, Doğu Bloku’nun yıkılması sonucunda kurulan Orta ve Batı Asya Cumhuriyetlerine yapacakları orta ve uzun vadeli ihracatlarını sevkiyat sonrasında ortaya çıkabilecek politik risklere karşı teminat altına almak amacıyla 1996 yılında ‘Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı’ uygulamasına; ortaya çıkabilecek ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmasına yönelik olarak da 1997 yılında ‘Spesifik İhracat Kredi Sigortası Kapsamlı Risk Programı’ uygulamasına başlanmıştır.

Bu program kapsamında, genellikle orta vadeli ödeme koşuluyla satılan, yerli katkı oranının en az %60 olduğu hususu Ticaret Ve Sanayi Odası tarafından hazırlanıp onaylanan ekspertiz raporu ile belgelenmiş olan motorlu taşıt araçları, tarım ve madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları ve dayanıklı tüketim malları gibi sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatı sigorta kapsamına dahil edilmektedir.¹³¹

Türk Eximbank, poliçe ile teminat altına aldığı risklerden kaynaklanan zararların azami %90’ını ödemeyi taahhüt etmektedir. Prim tutarları sigortalanan ihracat işlemlerinin vadesine ve ithalatçı ülkenin risk durumuna bakılarak işlem bazında belirlenmektedir. Prim tutarının bir kısmı peşin kalan kısmı ise taksitler halinde ödenmektedir.

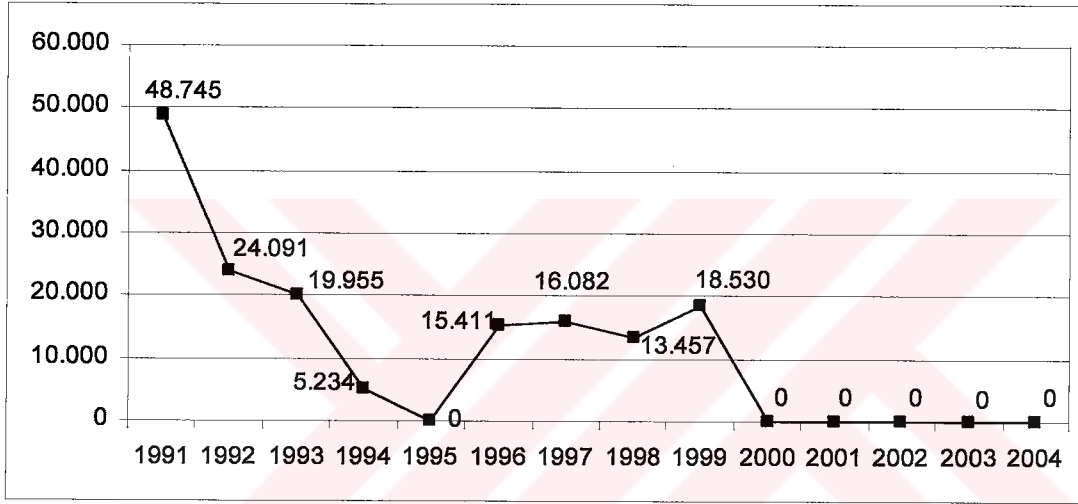
Diğer taraftan, poliçe kapsamındaki riskler çerçevesinde mal bedelinin vadeye bağlanan bölümüyle ilgili senetlerin ihracatçı tarafından ticari bankalara veya finans kuruluşlarına iskonto ettirilerek finansman sağlanması durumunda, riskin

¹³¹ Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı Uygulama Esasları, s. 3.

ticari bankaya veya finans kuruluşuna devredilecek bölümü de düzenlenecek bir garanti mektubu ile teminat altına alınabilmektedir. Ticari bankaya veya finans kuruluşuna iskonto ettirilen senetlerin ödenmemesi halinde, Türk Eximbank, ticari bankaların ve finans kuruluşlarının zararını tazmin etmektedir.

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamında sigortalanan işlem tutarları 1991- 2004 yılları bazında Tablo 18’de görülmektedir.

Tablo 20: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarları (Bin ABD Doları)



Kaynak: Türk Eximbank, 2003 Faaliyet Raporu, s:1, 1994 Faaliyet Raporu, s.1, 1998 Faaliyet Raporu, s.1 ve 2004 Faaliyet Raporu s.1’deki verilere göre düzenlenmiştir.

1967 yılında sanayi tesisleri inşasının finansmanında kullanmak üzere, SSCB’den kredi alan ülkemiz, 1989 yılından itibaren Eximbank aracılığı ile kullandığı kredilerle borçlu ülke konumundan kurtularak, kreditor ülke konumuna gelmiştir. Türk Eximbank tarafından 1989-1991 yılları arasında toplam 800 milyon dolarlık alıcı ülke kredisi açılmış, ancak, daha sonra kredi geri ödemelerinde karşılaşılan sorunlar nedeniyle, anılan kredilerin 599 milyon dolarlık kısmı kullandırılmıştır. Ayrıca, Eximbank tarafından 1990 yılında imzalanan anlaşma ile Rusya Federasyonuna açılması öngörülen 350 milyon dolar tutarındaki yatırım kredisinin kullanım esaslarının tesbit edilmesine ilişkin Protokol 1995 yılı sonunda imzalanmış ve bu çerçevede Vosstanya Oteli ve İş Merkezi projesine ilişkin kredi anlaşması 1996 yılı Aralık ayı içerisinde yürürlüğe girmiştir.

7. TÜRK EXİMBANK ENFORMASYON FAALİYETLERİ

Bilgi çağını yaşadığımız günümüzde zamanında, doğru ve güncel bilgiye ulaşılabilirlik dış ticaret için büyük önem taşımaktadır. Ülkemizde de, başta küçük ve orta boy işletmeler olmak üzere dış ticaretle uğraşan firmaların ihracat ve ithalat yapacakları firmalar, ülkeler ve mal grupları itibariyle yeterli enformasyona sahip olmaları; onların globalleşen dünyada uluslararası firmalarla rekabet edebilme gücünü arttıracaktır.¹³² Bu nedenle enformasyon faaliyetleriyle ihracatçı ve ithalatçı firmalar hakkında bilgilerden oluşan bir enformasyon ağı oluşturulmak suretiyle gerek ihracatçı firma riskinin gerekse ithalatçı firma riskinin düşürülmesi ve bu sayede ihracatçının sigorta faaliyetlerinden daha kısa zamanda ve daha düşük maliyetlerle yararlanabilmesi amaçlanmaktadır. Sistem üç türlü biçimde işlemektedir: Yurtdışı Enformasyon, Banka İçi Enformasyon ve Alıcı Firma (ithalatçı) enformasyonu. Burada birbirine zıt biçimde işleyen, Yurtdışı Enformasyon ve Alıcı Firma Enformasyonu incelenecektir.

7.1. Yurtdışı Enformasyon

Bilindiği gibi gelişmiş toplum olmanın özelliklerinden biri de yüksek mali şeffaflık düzeyidir. Mali şeffaflığın yüksek olduğu piyasalarda düşük riske bağlı olarak ticari işlemler daha düşük maliyetle gerçekleşmektedir. Bunun sonucu olarak yüksek mali şeffaflığa sahip ülkeler arasında daha yüksek ticaret potansiyeli bulunmaktadır.

Daha yüksek dış ticaret hacmine ulaşabilmemiz için ülkemizin düşük riskli ülkeler grubunda değerlendirilmesi gerekmektedir. Böyle bir kanaatin oluşması için gerekli mali şeffaflığın sağlanabilmesi amacıyla Türk Eximbank'ta Enformasyon Müdürlüğü bünyesinde HERMES/Almanya, OND/Belçika, CESCE/İspanya, SIAC/İtalya, ECGC/Hindistan, ICIC/İsrail gibi dünyanın önde gelen ihracat sigorta kuruluşlarına Türk firmaları hakkında firma enformasyon raporu temin edilmektedir.¹³³

¹³² İktisat, İşletme ve Finans, Özel Sayı, s. 66.

¹³³ Hakan Çınar, 'Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri', Ankara: ARC Yayınları, 2000, s. 447.

Enformasyon Mdrlgnce hazırlanan firma enformasyon raporları; Türkiye’de faaliyet gösteren firmalar ile doğrudan veya dolaylı ilişkiye girmek isteyen ihracat kredi/ sigorta kuruluşlarını söz konusu firmanın kimlik bilgileri, geçmişteki ve şimdiki performansı, ortakları, yöneticileri, faaliyet konusu ve sektördeki yeri gibi konularla bilgilendirmektedir. Bu hususlarda yeterli bilgiye sahip olan yabancı ihracat kredi veya sigorta kuruluşları Türkiye’de faaliyet gösteren firmalara daha uygun şartlarda kredi, sigorta ve garanti limiti tahsis etmektedir.¹³⁴ Bu faaliyet kapsamında Türk ihracatçı firmalar, yurtiçi mali piyasaların yanında yurtdışı mali piyasalardan da uygun şartlarda yararlanabilmektedirler.

7.2. Alıcı Firma (İthalatçı) Enformasyonu

Bu tip enformasyon özellikle Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası’nı tamamlayıcı niteliktedir. Türk Eximbank, yurtdışı enformasyonun tersine, Türk ihracatçılar hakkında yurtdışı ihracat sigorta kuruluşlarını bilgilendirmek yerine Türk ihracatılarını yabancı ithalatçılar hakkında bilgilendirmektedir. Böylelikle Türk Eximbank, İhracat Kredi Sigortası işlemleri kapsamında alıcı riskini değerlendirme ve limit tespiti aşamasında, ihracat yapmak istenilen ithalatçı firmaların kredibilitesini belirlemek için güvenilir ve hızlı rapor sağlayan uluslararası enformasyon kuruluşları ile işbirliği içinde bulunmaktadır.¹³⁵ Bu hizmet kapsamında ithalatçı firmanın kimlik bilgileri, ortaklık yapısı, faaliyetleri, sektördeki yeri, mali yapısı, banklarla ilişkileri, borç-alacak ilişkileri ve kredibilitesi bilgilerini içeren enformasyon raporları güvenilir uluslararası enformasyon kuruluşlarından Enformasyon Mdrlg tarafından satın alınmaktadır. Söz konusu hizmet karşılığında ihracatçı firmadan herhangi bir ücret talep edilmemektedir.¹³⁶

¹³⁴ ınar, a.g.e., s. 448.

¹³⁵ Kemer, a.g.e., s. 162.

¹³⁶ ınar, a.g.e.,s. 450.

8. TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARININ AB ve DTÖ'NE UYGUNLUĞU

İhracat destekleri, 24 Mart 2001 tarih ve 24352 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 'Avrupa Birliği Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı'nın Rekabet ve Devlet Yardımları bölümünde Devlet Yardımları başlığı altında sınıflandırılmaktadır. Türk Eximbank tarafından uygulanan ihracat kredisi ve sigortası programları da söz konusu bölümde Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülmekte olan diğer devler yardımları ile aynı kapsamda değerlendirilmektedir. Ulusal Program'da Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ile birlikte Türk Eximbank da devlet yardımları alanında 'ana sorumlu' kuruluş olarak belirlenmiştir.

DTÖ'nün sanayi mallarına yönelik devlet yardımları konusundaki mevzuatını oluşturan Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması'nın 1. maddesine göre, hükümetlerin mali katkısı sonucunda bir fayda ortaya çıkıyorsa sübvansiyon söz konusu olmaktadır. Bu çerçevede resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarının sağladığı kredi, sigorta ve garanti destekleri de sübvansiyon kapsamında kabul edilmekte çeşitli kurallara tabi kılınmaktadır. Ancak ihracat kredi, sigorta ve garanti programları hemen tüm ülkelerde büyük ölçüde ihracat kredi kuruluşları tarafından uygulanmakta olup, uluslararası kurallar çerçevesinde uygulandığı ölçüde herhangi bir kısıtlamaya tabi tutulmamaktadır. Avrupa Birliği kuralları da DTÖ ile paralel şekilde, uluslararası serbest ticareti bozucu nitelikte olmadığı sürece, devler yardımlarına olumsuz yaklaşmamaktadır.

AB ile DTÖ'nün temel aldığı Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşmasına göre hükümetlerin veya hükümetlerin görevlendirmesi altında hareket eden özel kurumların uluslararası sermaye piyasalarından temin edebileceğinden daha düşük faizle ihracat kredisi vermesi veya kredi masraflarını karşılaması, uluslararası ticareti olumsuz etkilediği gerekçesiyle yasaklanmaktadır. Ancak, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşmasında, OECD Uzlaşmasına taraf olan veya Uzlaşmanın faiz oranlarını fiilen uygulayan ülkelerin ihracat kredisi uygulamalarının yasaklanmış bir ihracat sübvansiyonu sayılmayacağı belirtilmektedir.

Türkiye henüz OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Hükümlerine ilişkin Katılımcılar Grubu'na üye olmamasına rağmen, 1998 Nisan ayından itibaren OECD İhracat Kredi Grubu'nun bir üyesidir. OECD Uzlaşması iki yıl ve daha uzun vadeli ihracat kredileri ve sigorta uygulamalarına ilişkin düzenlemeler içermektedir.

Ayrıca, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşmasına göre hükümetlerin veya hükümetlerce kontrol edilen özel kurumların, ihracat kredi sigortası veya garantisi programlarının da, bu programların uzun dönemli işletme maliyetlerini ve ödenen tazminatları karşılamada yetersiz kalan prim oranları üzerinden sağlanması yasaklanmaktadır. Bu çerçevede, sigorta ve garanti programları prim oranlarının, giderleri karşılamaya yeterli düzeyde belirlenmesi durumunda yasak kapsamına girmemektedir.

Türk Eximbank sigorta programlarında prim oranları giderleri karşılamaya yetecek düzeyde belirlenmektedir. Bugüne kadar toplanan primler , tazminatların önemli ölçüde üzerindedir. Ticari ve politik risklerin önemli bir bölümü reasürans şirketlerine reasüre edilmektedir.¹³⁷ Diğer ülkelerin ihracat kredi kurumlarında olduğu gibi Türk Eximbank'ın programlarında da politik risklerin önemli bir bölümü Hazine garantisi altındadır.

Buradan çıkacak sonuç şudur ki; Türk Eximbank'ın uygulamakta olduğu 2 yıl veya daha uzun vadeli ihracat kredisi programları OECD Uzlaşması ile uyumlu olması nedeniyle, söz konusu krediler AB ve DTÖ kuralları ile de uyumludur. Sigorta ve garanti programlarının prim gelirlerinin, giderlerini karşılamaya yeterli olması nedeniyle AB ve DTÖ kuralları ile uyumludur. Kısa vadeli döviz kredileri ile ilgili olarak; kaynağı piyasadan temin edilen döviz kredilerinin kullanılması aşamasında uygulanan faiz oranları, kullanılan kaynağın fon maliyetini yansıtmaktadır ve dolayısıyla söz konusu krediler AB ve DTÖ kuralları ile uyumludur. Kaynağı Hazine olan kısa vadeli TL kredileri çerçevesinde kullanılan kredilerin faiz oranları ise genellikle piyasa faiz oranlarının altındadır.

¹³⁷ Devlet Planlama Teşkilatı, **Devlet Yardımlarını Değerlendirme (Özel İhtisas Komisyonu Raporu)**, İktisadi Sektörler ve Koordinasyonlar Genel Müdürlüğü, No: 2681, Mayıs 2004, s. 293.

8. TÜRK EXİMBANK PROGRAMLARININ İHRACATA KATKISI

Türk Eximbank Türkiye Ekonomisinin koşulları ve dünya konjonktürü paralelinde ihracat sektörünün talep ve ihtiyaçlarını da dikkate alarak sürekli revize ettiği programları ile ihracatçılara yılda ortalama; 3 milyar doları nakdi, 3 milyar doları gayri nakdi, toplam 6 milyar dolar tutarında destek vermektedir.

Böylece, Türkiye ihracatının yaklaşık % 15-20'sinin finansmanına katkıda bulunmaktadır. Çeşitli ülkelerde İhracat Destek Kurumlarınca verilen finansman desteği toplam ihracatın, Hindistan'da % 12'si Portekiz ve Kanada'da % 11'i, İspanya'da % 9'u, Çek Cumhuriyeti'nde % 7'si, İtalya'da % 6'sı, Avustralya'da % 3'ü, Polonya'da % 2'si ve ABD'nde % 1'i seviyesindedir. Görüldüğü gibi, Türk Eximbank'ın ihracatın finansmanına verdiği destek, dünya standartlarına göre oldukça yüksektir. Bunun nedeni, Türk Eximbank'ın gelişmiş ülkelerdeki kuruluşlardan farklı olarak kısa vadeli ticaretin finansmanına ağırlık vermesidir.

Aşağıdaki Tablo 21'de Türkiye ihracatına, Türk Eximbank'ca verilen finansman desteğinin gelişimi 1999-2004 yılları arasında görülmektedir.

Tablo 21: İhracata Türk Eximbank Destekleri (Milyon Dolar)

Yıllar	1999	2000*	2001*	2002	2003	2004
Kredi Programları	3.310	3.501	2.832	2.287	3.280	3.345
Sigorta ve Garanti Prog.	3.019	2.952	2.811	2.706	3.056	3.553
Toplam Destek	6.329	6.453	5.643	4.993	6.336	6.898
İhracat**	26.588	27.775	31.334	35.081	47.253	63.075
İhracata Türk Eximbank Desteği (%)	24	23	18	14	13,5	11

*Kaynak: **DİE, Ekonomik Göstergeler*

**DPT, Devlet Yardımlarını Değerlendirme(Özel İhtisas Komisyonu Raporu), a.g.e., s. 287.*

2000'li yıllarda Eximbank kredilerinden yararlandırılan ihracatın toplam ihracat içindeki oranı %23'lerde iken 2001 yılında %18'e ve 2002 yılında ise %14'e gerilemesi, 2001 yılı başlarında yaşanan finans ve bankacılık krizinin sonucudur.

2001 ve 2002 yılları gerek dünya gerekse Türkiye için oldukça zor geçen yıllar olmuştur. Gelişmiş olan ülkelerde durgunluğun meydana gelmesi, gelişmekte olan ülkelerde ise büyüme hızının düşmesi dünya ekonomisini de yavaşlatmıştır. Türkiye’de GSMH önemli ölçüde azalmış, enflasyon yeniden tırmanmaya başlamış ve istihdamda ciddi gerilemeler yaşanmıştır. Bu olumsuz görünümün dışında kalan tek sektör ise ihracat sektörü olmuştur. İhracat 2001 yılında ilk defa 31 milyar doları aşmıştır. 2002 yılında 35 milyar dolar olan ihracat 2003 yılında 47 milyar dolara, 2004 yılında ise 63 milyar dolara yükselmiştir.

2001 yılında ‘Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı’nda ihracatın başlıca döviz kazandırıcı hizmet olarak belirlenmesi üzerine Türk Eximbank’a büyük görevler düşmüştür. Ancak, ihracata Türk Eximbank desteği 2000 yılında %23 iken 2001 yılında %18’e, 2002 yılında %14’e ve 2003 yılında %13’e düşmüştür. 2004 yılında Türk Eximbank’ın ihracat desteği %11 civarındadır. Çünkü, kriz ertesinde bankacılık sektöründe yaşanan sorunlar nedeniyle 20 bankanın Mevduat Sigorta Fonu’na (TMSF) devredilmesi sonucunda 2002 yılında Türk Eximbank’a bu bankalar aracılığı ile ulaşan firmaların yeni kredi taleplerinin kesintiye uğraması, bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılması ve bankaların özellikle risk ve sermaye yeterliliği alanlarındaki yeni yasal düzenlemelere uyum sağlama yönündeki çalışmaların etkisiyle ihracat kredilerine aracılık işlemlerinin kısıtlanması ve ihracatçıların mevcut bankalardan teminat mektubu almada zorlukla karşılaşmaları, erken seçim ve Irak Savaşının sebep olduğu belirsizlik ortamında ihracatçıların üretim planlamasında zorlanmaları kredilere olan talebin azalmasına ve bu oranın önceki dönemlere göre gerilemesine neden olmuştur.¹³⁸

¹³⁸ Türk Eximbank, **Faaliyet Raporu 2002**, s. 11.

SONUÇ

Türk Eximbank, Dünyadaki örneklerinde (ABD ve Japonya) olduğu gibi oldukça önemli roller üstlenmektedir. Bir ticari banka olmadığı için kar amacı gütmeyen, mal ve hizmet ihracına başlangıç aşamasından itibaren her aşamada kredi, garanti ve sigorta desteği sağlamayı amaçlayan banka ihracat kesimine önemli destek sağlamaktadır. Bankanın çalışmalarını ihracat kredisi, kredi sigortası, ülke kredi ve garantileri ile enformasyon faaliyetleri olarak dört grupta incelemek mümkündür.

Türk Eximbank'ın kredilerinin yaklaşık %90'ını kısa vadeli ihracat kredileri oluşturmaktadır. Banka, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla kısa vadeli ihracat kredisi olanağı sunmaktadır.

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin kurulmasını sağlamak amacıyla, bu ülkelere Türk firmaları tarafından gerçekleştirilecek mal ve hizmet ihracatına Ülke Kredi ve Garanti Programı çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır. Bu program çerçevesinde 1989'dan bu yana 21 ülkeye 2,2 milyar dolar tutarında kredi kullandırmıştır.

Türk Eximbank'ın temel görevleri arasında yer alan ihracat kredi sigortası, ihracatçıların kredili sattığı mallar karşılığı olan alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı teminat altına alan bir teşvik aracıdır. İhracat kredi sigortası programı ayrıca, ihracatçıların finansman ihtiyacını karşılayıcı bir teminat özelliği de taşımaktadır. İhracat alacaklarını sigorta kapsamına aldırarak ihracatçıları, gerek Türk Eximbank'ın, gerekse diğer ticari bankaların kredilerine daha kolay ulaşabilmektedir.

Türk Eximbank'ın faaliyet konularından bir diğeri ise enformasyondur. Bu program diğer programlara nispeten mahiyeti itibariyle farklıdır. Çünkü kredi programlarında Türk Eximbank aracılığıyla ihracatçıya mali destek verilirken, enformasyon faaliyetlerinde, ihracatçı ve ithalatçı firmalar hakkında bilgilerden oluşan bir enformasyon ağı oluşturulmak suretiyle gerek ihracatçı firma riskinin

gerekse ithalatçı firma riskinin düşürülmesi ve bu sayede ihracatçının sigorta faaliyetlerinden daha kısa zamanda ve daha düşük maliyetlerle yararlanabilmesi amaçlanmaktadır.

Türk Eximbank, bugüne kadar, Türkiye'deki ekonomik konjonktür gereği kısa vadeli ihracatın finansmanında yoğunlaşmıştır. Gelişmiş ülkelerdeki ihracat finansman kurumları genellikle ihracat kredi sigortası ve garanti faaliyetlerinde uzmanlaşmış kuruluşlardır. İhracatın kredilendirilmesi hemen hemen bütün gelişmiş ülkelerde ticari bankacılık sisteminin görevidir. Türk Eximbank da, orta-uzun vadeli kredi işlemleri ile sigorta ve garanti faaliyetlerinde etkin bir kuruluş haline gelmeyi ve kısa vadeli ihracatın finansmanını Türk bankacılık sistemine bırakmayı hedeflemektedir. Ancak, yıllardır süregelen ekonomik sorunlar ve ağırlıklı olarak 2003 yılında uygulamaya konulan yeni yasal düzenlemeler nedeniyle ticari bankalar ihracat sektörüne beklenen desteği sağlamakta yetersiz kalmaktadır.

Sonuç olarak denilebilir ki, Türkiye'de önemli bir misyon üstlenen Türk Eximbank'ın tam anlamıyla başarılı olabilmesi için Türkiye ekonomisindeki sorunların çözümlenmesi gerekmektedir. Bankacılık sisteminin istenilen yapıya kavuşturulması ve ihracat sektörünün yapısal eksiklerinin tamamlanması halinde, Türk Eximbank kısa vadeli ihracatın finansmanını ticari bankacılık sektörüne bırakarak, orta ve uzun vadeli ihracat kredi ve sigorta programlarına yönelecektir.

YARARLANILAN YAYINLAR

Akın, Hakan **Yeni İşim Dış Ticaret**, İstanbul: Academyplus Yayınevi, 2001

Artukoğlu M.Metin, 'Türkiye'de İhracat Kredileri ve Türk Eximbank Uygulamaları', **Banka ve Ekonomik Yorumlar**, Sayı 9 (Eylül 1990)

Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü, **İhracatımızın Geleceği Üzerine Bir Çalışma**, Ankara:1996

Bayraktutan, Yusuf. 'Factoring ve Forfaiting (Uluslararası Finansmanın Aktüel Yöntemleri)', **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 1992, Cilt 9, S. 3-4

Bekir, Aziz Bora. 'Hindistan İhracat İthalat Bankasına İlişkin Rapor', **Devlet Yatırım Bankası Genel Müdürlüğü Yayınları**, 28.03.1987, Ankara

Benli, Yasemin Keskin. 'Dış Ticaretin Finansmanında Forfaiting', **İktisat, İşletme ve Finans**, Sayı 203 (Şubat 2003)

Cihat, Mustafa. 'Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Uygulaması', **Dış Ticaret Forum Dergisi**, İGEME , Ağustos 1992

Çınar, Hakan. '**Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri**', Ankara: ARC Yayınları, 2000

Demirci, Muzaffer. **İhracatta Finansman Teknikleri**, İzmir:Bilgehan, 1988

Dünya Gazetesi, 8 Ağustos 1990

Devlet Planlama Teşkilatı, Devlet Yardımlarını Değerlendirme (Özel İhtisas Komisyonu Raporu), İktisadi Sektörler ve Koordinasyonlar Genel Müdürlüğü, Yayın No:2681, Mayıs 2004

Ece, Bülent. 'Eximbanklar Başarılı Olabilir mi?', **İktisat, İşletme ve Finans**, Sayı: 39 (Haziran 2000)

Erdoğan, Engin. 'Küreselleşme Sürecinde Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Türkiye Uygulaması', **İktisat, İşletme ve Finans**, Sayı 153 (Aralık 1998)

Ertuğrul, Ahmet. 'Dünyada ve Türkiye'de İhracat Destek Kuruluşları', **İktisat İşletme ve Finans**, Sayı: 96 (Mart 1994)

Ertuğrul, Tuncer. **İhracatla İlgili Mali Teşvikler ve Uygulaması**, Yaklaşım Yayınları, 1999

Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde (7), Madde (1), Madde (4), Madde (9), Madde (13), Madde (8)

Export Credit Financing Systems in OECD Member and Non-Member Countries, ISBN92-94, Japan

Gerni, Cevat. **Dış Ticaretin Finansmanı**, Ankara: TOB, 1990

Görünüş Dergisi, Tüsiad Yayınları Cilt 17, Sayı 3, Mart 1992

İGEME, İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi Raporu, Ankara:1990

İldoğan, Berna. 'Eximbank Kredileri', **Türkiye Bankalar Birliği, Eğitim ve Seminer Notları**, İstanbul, Mart 2002

İstanbul Sanayi Odası, İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, İstanbul: 2001

Kavak, Ali Recep. 'Türkiye'de İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank Uygulamaları', Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2001

Kemer, Osman Barbaros. **Bir Dış Ticaret Politikası Aracı İhracat Teşvikleri Teori Uygulama**, İstanbul:Alfa Yayınları, 2003

Kılıçoğlu, Ahmet. 'Türk Eximbank'ın Faaliyetleri ve 2004 Yılı Projeleri', **Ekonomik Strateji Türkiye**, Sayı: 1 (Eylül 2004)

Kılıçoğlu Ahmet, 'Türk Eximbank Yeni Dönemde De İhracatçının Yanında', **Türk Eximbank Bülteni**, Sayı:19 (Şubat 2000)

Kırlioğlu, Hilmi. 'Modern Finansal Tekniklerde Factoring İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi', **İktisat, İşletme ve Finans**, Sayı: 128 (Kasım 1996)

Konukman, Aziz. 'Dış Ticaret Finansmanı ve Türkiye'deki Uygulama', **Dış Ticarete Durum**, (Mayıs-Haziran), 1990

Montagnon, Peter. 'Japan Export Targets Power Generations Overseas', **International Trade Finance**, September 1998

Onursal, Erkut. 'Dış Ticaretin Finansmanı', **Dış Ticaret Dergisi** (Ekim 1998)
(<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/distic.htm> adresinden alınmış)

Özdemir, Kerim. 'Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erişimin İhracat Üzerine Etkisi', **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, (7) 2004/1

Parasız, İlker. **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 7.b., Bursa: Ezgi Kitapevi, 2000

Parasız, İlker. **Modern Bankacılık Teori ve Uygulama**, İstanbul: Kuşak, 2000

San, Kemal. 'İhracat Kredi Sigortası', **İktisat, İşletme ve Finans**, Sayı: 12 (Kasım 1987)

Şahin, Arif. **İhracata Yönelik Finansman Araçları**, Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), 3.b, 2000

Takan, Mehmet. **Bankacılık Teori Uygulama ve Yönetim**, Geliştirilmiş 2.b., Ankara: Nobel Yayın, 2002

Tomanbay, Mehmet. **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, 3.b. Ankara:Hatiboğlu Yayınevi, 2001

Türk Eximbank, **Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl**, Ankara: Aksoy Matbaacılık, 1997

Türk Eximbank, 'Kredi Programları', **İktisat İşletme ve Finans**, Özel Sayı (Kasım 1997)

Türk Eximbank, **Faaliyet Raporları**, 1989-2004

Türk Eximbank, **DTŞ Kısa Vadeli İhracat Kredileri Uygulama Esasları**

Türk Eximbank, **Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı Uygulama Esasları**

Türk Eximbank, **İhracata Hazırlık Kredisi Uygulama Esasları**

Türk Eximbank, **İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi Uygulama Esasları**

Türk Eximbank, **İhracat Finansmanı Programı Limit Kapsamındaki İşlemler Uygulama Esasları**, 08.11.2002 Revizyonu

Türk Eximbank, **Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı Uygulama Esasları**

Türk Eximbank, Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı Uygulama Esasları

Türk Eximbank, **Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları**, 21.03.2005
Revizyonu

Türk Eximbank, **Yurt Dışı Yatırım Kredisi Uygulama Esasları**, 25.04.2005,
Revizyonu

Uludağ, İlhan ve Erişah Arıcan, **Finansal Hizmetler Ekonomisi (Piyasalar-
Kurumlar-Araçlar)**, 1.b. İstanbul:Beta Yayın Dağıtım A.Ş, 1999

Ünay, Vecdi. **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**,
İstanbul:Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş, Yayın No 6, 1989

Yüceel, Mustafa. **Türk Eximbank'ın İhracat Destek Programları**, Müsiad,
Haziran 1999

Yüksel, Ali Sait Aşlı Yüksel ve Ülkü Yüksel, **Banka Yönetimi El Kitabı**, İstanbul:
Alfa, 2002

Wang, Jian-ye Mario Mansilla, Yo Kikuchi and Siddharta Choudhury, 'Officially
Supported Export Credits in a Changing World', **International Monetary Fund**,
June 2005

www.eximbank.gov.tr

www.foreigntrade.gov.tr